II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 18 de octubre de 1995

por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el buen funcionamiento del Acuerdo EEE

Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

(Asunto nº IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/25/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1], modificado por el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 23 de junio de 1995, de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración de empresas [2],

Considerando lo que sigue:

(1) La notificación considerada, de 8 de mayo de 1995, se refiere a la proyectada creación entre Asea Brown Boveri AG (ABB), con sede en Zúrich, y Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz), de una empresa en participación denominada ABB Daimler-Benz Transportation, a la que ambas empresas matrices quieren transferir sus actividades a escala mundial en el ámbito de las tecnologías ferroviarias.

(2) Mediante Decisión, de 31 de mayo de 1995, la Comisión ordenó la suspensión de la ejecución de la concentración notificada, con arreglo al apartado 2 del artículo 7 y al apartado 2 del artículo 18 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (Reglamento sobre operaciones de concentración), hasta que se adoptase una decisión definitiva al respecto.

(3) Tras examinar la notificación, la Comisión comprobó que el proyecto entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento sobre operaciones de concentración y que suscitaba serias dudas respecto a su compatibilidad con el mercado común. Por consiguiente, mediante Decisión, de 23 de junio de 1995, la Comisión incoó el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

(4) Mediante carta de 2 de junio de 1995, la República Federal de Alemania comunicó a la Comisión,

[1] DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1 (tal como ha sido rectificado en el DO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13).
[2] DO nº C 13 de 14. 1. 1997.

con arreglo al apartado 2 del artículo 9 del Reglamento sobre operaciones de concentración, que la operación amenazaba con crear o fortalecer una posición dominante que perjudicaría considerablemente la competencia efectiva en siete mercados de la República Federal de Alemania, que constituyen mercados geográficos separados en el sentido del apartado 7 del artículo 9. El 7 de agosto de 1995, la Comisión remitió sus objeciones con arreglo al artículo 18 del Reglamento sobre operaciones de concentración, con objeto de proseguir el esclarecimiento de los hechos. El 6 de septiembre de 1995 se celebró una audiencia de las partes implicadas en la concentración. El 28 de septiembre de 1995, la Comisión oyó a los comités de empresa de AEG Austria y Kiepe Electric (Viena). El 4 de octubre de 1995, el Comité consultivo debatió el proyecto de la presente Decisión.

I. PARTES

(5) ABB es un holding con participaciones fundamentalmente en el ámbito de la planificación, desarrollo, fabricación, comercialización y mantenimiento de productos, equipos y sistemas para la producción, transporte y suministro de energía eléctrica, así como en la industria, las tecnologías de construcción y el transporte por ferrocarril.

(6) Daimler-Benz también es un holding que, a través de sus empresas asociadas, actúa en los siguientes sectores:

— Mercedes-Benz AG se dedica a la fabricación y comercialización de turismos y vehículos industriales,

— AEG AG se ocupa de la producción y comercialización de aparatos y sistemas de tecnología de automatización, sistemas ferroviarios, instalaciones y componentes electrotécnicos, microelectrónica y motores diesel,

— Daimler-Benz Aerospace AG (DASA) se dedica a la fabricación y comercialización de aparatos y sistemas para la aviación, aeronáutica, tecnologías defensivas, tecnologías médicas, sistemas propulsores, radares, sistemas radioeléctricos y sensores y sistemas de energía eléctrica,

— Daimler-Benz Interservices AG (debis) presta servicios relacionados con sistemas de información, financiación, seguros y mercadotecnia.

II. OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

(7) La operación proyectada constituye una concentración con arreglo a la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

a) *Control conjunto*

Daimler-Benz y ABB adquieren el control conjunto de la empresa en participación ABB Daimler-Benz Transportation, en la que dispondrán de sendas participaciones del 50 %. Ambas empresas matrices contarán, por consiguiente, con idénticos derechos de control.

b) *Empresa común independiente*

La empresa en participación cumplirá de forma permanente todas las funciones de una unidad económica independiente y no se limitará a desempeñar exclusiva o primordialmente funciones auxiliares para sus empresas matrices. ABB y Daimler-Benz aportarán a esta empresa sus actividades mundiales en el sector de la tecnología ferroviaria. De esta manera, la empresa dispondrá de capital suficiente para actuar con independencia en el mercado. Aunque de la notificación se desprende que la empresa en participación adquirirá en el futuro determinados componentes electrónicos y mecánicos de sus empresas matrices, este hecho no tiene incidencia en la valoración establecida, habida cuenta de la escasa proporción de suministros en relación con el volumen de negocios global previsto por las partes para la empresa en participación.

c) *Ausencia de un riesgo de coordinación*

La empresa en participación no tiene por objeto o efecto coordinar el comportamiento competitivo de dos empresas independientes entre sí de modo que pueda producirse una restricción de la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE. Las sociedades matrices quieren transferir sus actividades mundiales en el ámbito de la tecnología ferroviaria a la empresa en participación. Teniendo en cuenta las inversiones y recursos que requiere la tecnología ferroviaria, no cabe esperar que las propias matrices actúen en el futuro en este mercado.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(8) El volumen de negocios conjunto a escala mundial de Daimler-Benz y ABB supera los 5 000 millones de ecus. La cifra de negocios mundial de Daimler-Benz es superior a los 50 000 millones de ecus, y la de ABB supera los 20 000 millones de ecus. Cada una de estas empresas tiene un volumen de negocios comunitario superior a los 250 millones de ecus: Daimler-Benz alcanza una cifra superior a los 30 000 millones de ecus, en tanto que ABB supera los 10 000 millones de ecus. Ninguna de las empresas implicadas realiza más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario en un mismo Estado miembro. En consecuencia, la concentración tiene una dimensión comunitaria en virtud del artículo 1 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

IV. EVALUACIÓN CON ARREGLO AL ARTÍCULO 2 DEL REGLAMENTO SOBRE OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN

A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

(9) En principio, se ha de establecer una delimitación en cuatro niveles de los mercados de productos afectados por el proyecto de concentración:

Nivel I:

La tecnología ferroviaria en su conjunto.

Nivel II:

Diferenciación entre «material móvil» y «material fijo».

Nivel III:

Subdivisión por categorías de productos:

— el «material móvil» se subdivide en trenes de largo recorrido, trenes regionales y trenes y sistemas de cercanías,

— el «material fijo» se subdivide en equipos eléctricos y de señalización y el apartado «varios».

Nivel IV:

Subdivisión de las categorías de productos en distintos grupos de productos:

— los vehículos de largo recorrido se subdividen en locomotoras eléctricas, locomotoras de gasóleo, ramas integradas de largo recorrido, coches de viajeros y vagones de mercancías,

— los vehículos de transporte regional se subdividen en vehículos de tracción eléctrica de varias unidades y vehículos de tracción con motor de gasóleo de varias unidades,

— los vehículos y sistemas de cercanías se subdividen en tranvías (incluidos los ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de los trolebuses), metro y sistemas de transporte guiado automático,

— los equipos eléctricos y de señalización se subdividen en catenarias, alimentación eléctrica, incluidas las técnicas de distribución, control y teletransmisiones, así como los sistemas de seguridad y señalización,

— el apartado de varios se subdivide en mantenimiento y modernización de vehículos ferroviarios (sin distinción en función del tipo de vehículos), sistemas de información al pasajero y despacho de billetes.

(10) Las partes toman como punto de partida la existencia de un mercado único de tecnología ferroviaria.

(11) Por el contrario, la Bundeskartellant (Oficina Federal de Cárteles) considera que el sector de la tecnología ferroviaria debe subdividirse, de entrada, en los subsectores de «material móvil» y «material fijo». A su vez, dentro del «material móvil» distingue entre locomotoras independientes, vehículos de transporte de pasajeros sin locomotora y vagones de mercancías. No se pronunció en torno a la necesidad de distinguir entre locomotoras eléctricas y locomotoras de gasóleo. La Oficina de Cárteles estima que los vehículos de transporte de pasajeros deben ser objeto de una subdivisión en mercados de transporte de largo recorrido y transporte regional y urbano de cercanías. En lo que se refiere al transporte de largo recorrido, distingue entre locomotoras, vehículos de tracción para ramas integradas y coches de viajeros. La Oficina de Cárteles también tiende a considerar que pertenecen a mercados distintos los vehículos para el transporte regional y de cercanías. En el transporte regional, la Oficina de Cárteles se plantea una distinción entre vehículos de tracción eléctrica y vehículos con motor de gasóleo. En cuanto al transporte de cercanías, distingue entre tranvías, metro y AGT («Automatic Guided Transportation System» o sistema de transporte guiado automático). En el ámbito del «material fijo», la Oficina de Cárteles considera apropiado establecer una separación entre catenarias y alimentación eléctrica, por una parte, y sistemas de señalización y seguridad, por otra.

(12) Una consulta realizada entre los competidores de las partes en el sector de la tecnología ferroviaria y entre los clientes alemanes de estos productos pone de relieve una tendencia hacia los niveles III y IV. Mientras que los grandes clientes alemanes en su gran mayoría consideran adecuada la subdivisión del nivel IV, los competidores se inclinan tanto por el nivel III como por el nivel IV.

(13) De acuerdo con la práctica constante de la Comisión, la delimitación de los mercados de productos de referencia se fundamenta en el criterio de la intercambiabilidad funcional de los productos considerados respecto de un determinado uso desde el punto de vista de los clientes. Para ello, son determinantes las propiedades, los precios y el uso previsto de los productos.

(14) Habida cuenta de estos criterios, no resulta apropiado considerar todo el sector de la tecnología ferroviaria como un único mercado. Es evidente que debe haber una adecuación entre el «material móvil» y el «material fijo». Sin embargo, no hay motivos para pensar que ambos vayan a ser adquiridos conjuntamente o por el mismo comprador, y estos productos tampoco responden a exigencias coincidentes de los compradores en lo que se refiere a su uso, sus propiedades o sus precios, sino que, más bien al contrario, los productos se distinguen claramente por su naturaleza. La adquisición de todos estos productos en su conjunto únicamente se produciría en caso de creación de todo un sistema de transporte completamente nuevo. Por una parte, esto no constituye la actividad esencial en Europa y, por otra, aun en este caso no podría descartarse la adquisición de sólo una parte de

estos productos, de modo que no es necesario partir de un mercado independiente de sistemas de transporte integrales. En su Decisión de 26 de mayo de 1992 (asunto nº IV/M. 221 ABB/BREL), la Comisión no sólo se inclinó por dividir el sector de la tecnología ferroviaria al menos en «material móvil» y «material fijo», sino que también planteó la posibilidad de proceder a una subdivisión. Los sectores de «material móvil» y «material fijo» abarcan, a su vez, una gama de productos muy diferentes.

(15) Por ejemplo, los trenes de largo recorrido, de transporte regional y de cercanías, que se califican de «material móvil», se destinan al transporte ferroviario en distintos recorridos y con distintas necesidades y, en general, son adquiridos por compradores diferentes. Los trenes de largo recorrido suelen ser adquiridos por las empresas nacionales de ferrocarriles, mientras que los trenes de cercanías se venden a las empresas municipales de transporte. Cabe imaginar que un fabricante que actúe en alguno de estos tres sectores esté en condiciones, por los conocimientos técnicos adquiridos, de ofrecer productos de cualquiera de los otros dos sectores. Sin embargo, las especificaciones técnicas divergentes en estos tres sectores requieren unos gastos de desarrollo inicialmente distintos, que, de entrada, pueden constituir un obstáculo para la oferta.

(16) Los productos que abarca el sector de «material fijo» también se diferencian considerablemente en cuanto a sus propiedades, precios y usos. La única característica que tienen en común es que forman parte de un sistema de transporte ferroviario. Al margen de eso, los productos englobados bajo el concepto de sistema de transporte ferroviario, es decir, las catenarias y la alimentación eléctrica, incluidos el sistema de distribución, control y teletransmisiones, así como los sistemas de señalización y seguridad, responden a una demanda por parte de los compradores que se diferencia totalmente del mantenimiento y la modernización de vehículos ferroviarios y de los sistemas de información al pasajero y el despacho de billetes.

(17) Con arreglo a los criterios aplicables a la delimitación de mercados de productos, también puede considerarse apropiada una subdivisión más amplia de estas categorías de productos. Desde el punto de vista del comprador, los coches de viajeros y vagones de mercancías, por ejemplo, satisfacen una demanda muy distinta de la de las locomotoras y ramas integradas de largo recorrido. Los productos mencionados en primer lugar, que fundamentalmente deben adscribirse a la parte de ingeniería mecánica de la tecnología ferroviaria, no cuentan con una tracción propia, sino que circulan en combinación con una locomotora, mientras que los segundos se desplazan por su propia fuerza. Si bien estos últimos están destinados a formar, conjuntamente con los coches de viajeros y los vagones de mercancías, un tren, la adquisición de unos puede hacerse independientemente de los otros. A su vez, las ramas integradas de largo recorrido forman un sistema ferroviario completo, que, en tanto tal, se distingue de los coches de viajeros y las locomotoras. Tomando como criterio los distintos medios de tracción, también hay razones importantes para diferenciar entre la tracción eléctrica y los motores de gasóleo. Mientras que en los trayectos no electrificados únicamente pueden utilizarse vehículos con motor de gasóleo, en los tramos electrificados puede darse preferencia, por criterios económicos, a los vehículos ferroviarios con tracción eléctrica. También hay diferencias entre los tranvías, metro y sistemas de transporte guiado automático. En cuanto a los equipos eléctricos y de señalización, hay que distinguir entre catenarias, alimentación eléctrica y sistemas de señalización, ya que cada uno de estos elementos tiene un uso distinto. La modernización de vehículos ferroviarios y los sistemas de información al pasajero y el despacho de billetes también cumplen funciones diferentes.

(18) Por lo demás, hay argumentos para diferenciar la parte mecánica y la parte eléctrica de los vehículos ferroviarios. Se ha calculado que la parte eléctrica representa por término medio entre el 55 % y el 60 % del valor añadido. Solamente las empresas que cuentan con conocimientos suficientes en los dos sectores están en condiciones de ofrecer un sistema de vehículo propio sin depender de la cooperación con otras empresas. Este hecho constituye un problema sobre todo para los fabricantes que se ocupan exclusivamente de la parte mecánica, ya que, para poder ofrecer una locomotora u otro producto con componentes eléctricos, han de encontrar una empresa con quien cooperar en esta parte eléctrica a fin de poder presentar una oferta a los compradores. Sin embargo, en este caso la preferencia de la gran mayoría de los compradores por adquirir un vehículo ferroviario en tanto que sistema completo da lugar a que no exista una diferenciación entre distintos mercados. En realidad, este hecho justifica la pertinente ponderación de las cuotas alcanzadas en el conjunto del mercado de que se trate. Esta distinción resulta necesaria para un análisis apropiado de los distintos mercados de productos de referencia.

(19) En los mercados de productos mencionados hay que establecer una distinción entre los componentes suministrados mediante subcontratación y los componentes producidos por los propios fabricantes. Hay una tendencia hacia la disminución del grado de producción propia entre los fabricantes de vehículos ferroviarios, lo que implica un aumento del suministro de componentes por parte

de otras empresas subcontratistas. Sin embargo, la capacidad para suministrar los componentes que el contratista principal o el subcontratista deberán incorporar al subsistema eléctrico o mecánico de un vehículo ferroviario, aún no supone que la empresa tenga acceso al mercado de ese producto visto como sistema. Como bien advierten las partes, se observa una tendencia creciente a contar con un único contratista principal para un sistema global, de modo que la capacidad para suministrar un subsistema no tiene por qué dar lugar a una participación en el mercado en el nivel de los suministradores de sistemas. Esto es particularmente así en el caso del suministro de componentes, hecho que ha sido confirmado mayoritariamente en un sondeo entre los compradores alemanes. Únicamente la capacidad de una empresa de ofrecer de manera aceptable para el comprador un producto íntegro, en solitario o en colaboración con empresas subcontratadas, permite participar en el mercado de sistemas de productos. El 80 % de los clientes consultados asegura haber recurrido a un contratista principal para el suministro de productos íntegros. Sólo el 4 % afirma no haber recurrido a este sistema. Además, el 92 % confirma que está acentuándose la tendencia a trabajar con un contratista principal.

(20) De manera resumida puede afirmarse que los mercados de productos de referencia han de delimitarse con arreglo al nivel IV descrito. Esta diferenciación también se corresponde con los hábitos de adquisición que la Comisión ha podido observar entre los compradores.

(21) Teniendo en cuenta este resultado inequívoco, la flexibilidad de reconversión hacia otros productos de unos pocos fabricantes no es razón suficiente para justificar la agrupación de los mercados de productos mencionados en un único mercado. Por un lado, la capacidad de reconversión de la producción se dará fundamentalmente entre aquellos participantes en el mercado que ya dispongan de una amplia gama de productos en el ámbito de la tecnología ferroviaria y, por lo tanto, posean los conocimientos técnicos necesarios para reconvertir su producción. Por otro, las empresas que actúan en el sector alemán de la tecnología ferroviaria son de muy distintos tamaños, y su presencia en el mercado también difiere considerablemente. Sólo los fabricantes europeos «full line» operan en todos los mercados de productos. Desde el punto de vista de los clientes, los demás fabricantes europeos se limitan a cubrir determinados mercados de productos en los que están especializados. Su capacidad para reconvertir su producción no será automática, sino que antes deberán desarrollar el producto del mercado correspondiente.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

(22) En el pasado, los mercados de la tecnología ferroviaria tenían un carácter nacional, lo que se debía, entre otras razones, a la tendencia a dar preferencia a los fabricantes nacionales, a las particulares especificaciones de productos nacionales (por ejemplo, la distinta tensión y frecuencia de la red, el ancho de vía, los sistemas de seguridad), que en el pasado dificultaban el acceso de los fabricantes extranjeros del sector de la tecnología ferroviaria a los mercados de otros Estados miembros. En estas condiciones, eran fundamentalmente las empresas nacionales las que satisfacían la demanda de los compradores. Y en sentido inverso, esta política de compras también favoreció la creación de distintos estándares entre los diferentes operadores ferroviarios, que aún subsisten en la actualidad.

(23) De acuerdo con el apartado 7 del artículo 9 del Reglamento sobre operaciones de concentración, los mercados nacionales deben considerarse mercados geográficos de referencia en particular cuando las condiciones de competencia en un Estado miembro sean suficientemente homogéneas y notablemente diferentes de las de los Estados miembros vecinos. En esta apreciación se han de tener especialmente en cuenta la naturaleza y características de los productos y de los servicios de que se trate, la existencia de barreras a la entrada, la preferencia de los consumidores, así como la existencia entre el territorio considerado y los territorios vecinos de diferencias considerables en las cuotas de mercado de las empresas o de diferencias de precios sustanciales.

(24) Las averiguaciones de la Comisión han confirmado que los compradores tendían en el pasado a dar preferencia a los fabricantes establecidos en la misma región o en el mismo Estado miembro, en parte por su cercanía y en parte por estar familiarizados con las exigencias de los compradores. Si bien hay fabricantes extranjeros que están presentes en el mercado alemán de la tecnología ferroviaria, su participación en el mercado se produce fundamentalmente a través de instalaciones de producción ubicadas en Alemania. Las importaciones en Alemania constituyen una excepción, con una cuota de vehículos ferroviarios importados que se sitúa en la actualidad entre un 2 y un 5 %.

(25) Hasta el momento, los pedidos de vehículos ferroviarios en Alemania, bien de manera directa o por medio de subcontratistas, han ido a parar casi exclusivamente a contratistas principales o proveedores principales de componentes eléctricos y mecánicos establecidos en Alemania. Por regla general, las empresas extranjeras solamente han estado presentes a través de sus filiales alemanas. La Comisión únicamente ha tenido conocimiento, en lo que se refiere al sector de vehículos ferroviarios en su conjunto, de dos casos en que una empresa no establecida en Alemania ha actuado como contratista principal para la construcción de vehículos ferroviarios. Se trata de pedidos de ferrocarriles urbanos realizados por las ciudades alemanas de Colonia y Saarbrücken, que han sido adjudicados a la empresa canadiense Bombardier -cuya sede europea se encuentra en Bélgica- en calidad de contratista principal. Sin embargo, en ambos casos

el subcontratista para la parte eléctrica de los ferrocarriles urbanos fue la empresa Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG, con sede en Düsseldorf. Según un artículo del número 6/94 de la revista «Der Nahverkehr», a pesar del pedido a Bombardier en calidad de contratista principal, la cuota global alemana aún era del 71 %, del que un 46 % corresponde a la parte eléctrica y un 25 % a la construcción de coches realizada en Alemania.

(26) Especialmente significativa es la contratación de empresas nacionales para la parte eléctrica de los vehículos ferroviarios. Las partes no pudieron citar a la Comisión ni un solo proyecto en que un comprador alemán, por lo que se refiere a la parte eléctrica de un vehículo ferroviario, recurriera a una empresa extranjera como contratista principal o subcontratista para la fabricación del subsistema eléctrico.

(27) El hecho de que el fabricante esté familiarizado con las exigencias específicas de los compradores, y sobre todo con las especificaciones generales de los productos en los distintos Estados miembros, reviste una gran importancia.

(28) Se ha podido confirmar, a partir de las investigaciones de la Comisión, que las especificaciones nacionales o regionales aún constituyen, en una gran parte del sector de la tecnología ferroviaria, un obstáculo para la venta fuera de la región en la que está establecida la empresa. Cuando se ofrecen productos para un sistema existente deben adaptarse a la infraestructura dada, por ejemplo a la tensión de la red en los distintos Estados miembros. Las disposiciones nacionales relativas a la seguridad y la concesión de autorizaciones también pueden constituir una barrera técnica. Por último, la tradicional adjudicación de contratos a escala nacional e incluso local ha dado lugar a una serie de especificaciones que respondían a los deseos de los proveedores y que siguen vigentes en la actualidad. Aunque, de acuerdo con la información de que dispone la Comisión, las exigencias que de ello resultan para los fabricantes extranjeros pueden solucionarse técnicamente, éstas originan tales costes adicionales que obstaculizan el acceso al mercado.

(29) Hasta el momento, en Alemania los contratos se han adjudicado casi exclusivamente a empresas establecidas en este país. Las economías de escala que pueden obtener estos fabricantes hacen aún más difícil que una empresa extranjera que aún no ha podido implantarse en este mercado pueda presentar una oferta competitiva, por lo que estas economías de escala contribuyen a obstaculizar el acceso al mercado. En estas condiciones, la entrada en el mercado de empresas que anteriormente no hayan obtenido contratos significativos en Alemania con objeto de satisfacer un pedido reducido no resultará demasiado rentable si requiere la modificación de los productos fabricados con anterioridad para otros mercados geográficos. Por lo general, estas modificaciones técnicas solamente son rentables en caso de grandes pedidos.

(30) En el ámbito del «material fijo», el acceso de las empresas extranjeras al mercado alemán también se ve dificultado por especificaciones técnicas. En Alemania, la tensión y la frecuencia de la red, por ejemplo, son de 15 000 voltios y 16 $^{2}/_{3}$ hercios, mientras que en el norte y este de Francia, en el Reino Unido, España (líneas de alta velocidad) y los países nórdicos son de 25 000 voltios y 50 hercios, en Italia, Bélgica y España (vía ancha), de 3 000 voltios de corriente continua, y de 1 500 voltios de corriente continua en los Países Bajos y el sur y oeste de Francia. En cualquier caso, los pedidos alemanes a empresas extranjeras aún constituyen una excepción en estos mercados. Las diferencias existentes pueden solucionarse técnicamente, pero, en la práctica, el acceso con éxito al mercado resulta muy difícil si no se dispone de los correspondientes conocimientos técnicos y de la experiencia necesaria con las distintas tensiones de la red. De acuerdo con los datos facilitados por las partes para los años 1992 a 1994, entre ambas partes, Siemens y la empresa alemana Elpro suman una cuota del 100 % [3] en el mercado alemán de pedidos de catenarias, cuota que alcanza el 80 % [4] en el caso de la alimentación eléctrica. Por el contrario y según la información facilitada por las partes, estas empresas no han obtenido en el mismo período ni un solo contrato procedente de Francia para los dos productos citados. En el mismo período, únicamente la empresa ABB consiguió contratos para catenarias procedentes de Italia, que correspondían a una cuota de aproximadamente el 24 % [5]. La cuota en el mercado italiano de ABB en lo que se refiere a la alimentación eléctrica es, aproximadamente, del 2 % [6] y la de Siemens del 5 % [7].

(31) Los esfuerzos actuales por armonizar las especificaciones técnicas de la tecnología ferroviaria a escala comunitaria justifican cierta esperanza en que la situación cambie en el futuro. Sin embargo, las previsiones respecto de la incidencia concreta de estos esfuerzos aún son insuficientes para establecer una presunción respecto de la existencia de un mercado europeo homogéneo. Teniendo en cuenta el enorme coste que implicaría la renovación total de la infraestructura ferroviaria existente, todavía seguirá vigente durante mucho tiempo la infraestructura actual con sus especificaciones técnicas. En consecuencia, parece dudoso que las tendencias hacia la apertura de los mercados nacionales y la creación de un mercado europeo evolucionen a lo

[3] Las cuotas de mercado están basadas en información dada por las partes.
[4] Véase la nota a pie de página 3.
[5] Véase la nota a pie de página 3.
[6] Véase la nota a pie de página 3.
[7] Véase la nota a pie de página 3.

largo del período que durará el control de la concentración hasta tal punto que pueda justificarse una delimitación más amplia de los mercados geográficos.

(32) A raíz de las directivas sobre contratos públicos, en particular, la Directiva 90/531/CEE del Consejo, de 17 de septiembre de 1990, relativa a la formalización de contratos públicos, modificada por la Directiva 93/38/CEE de 14 de junio de 1993, y debido también a la política de privatización en determinados Estados miembros, a la escasez de recursos públicos y a la presión competitiva para desarrollar un sistema de transporte ferroviario eficiente, en la actualidad puede observarse, a pesar de las especificaciones de productos existentes, una tendencia al distanciamiento de la adjudicación sistemática de contratos a empresas nacionales.

(33) La Comunidad Europea está intentando, asimismo, unificar las especificaciones técnicas en el ámbito de la tecnología ferroviaria y persigue la creación de redes transeuropeas de transporte ferroviario. La Directiva 91/440/CEE del Consejo, de 29 de julio de 1991, obliga a los Estados miembros a establecer una distinción entre la contabilidad relativa a la prestación de servicios de transporte y la relativa a la explotación de una infraestructura ferroviaria. De esta manera, en el futuro podrán abrirse las estructuras ferroviarias de los Estados miembros a las empresas de transporte ferroviario de otros Estados miembros. Con objeto de eliminar los obstáculos para el transporte ferroviario internacional debido a la disparidad de los sistemas de señalización y control, se persigue un sistema común europeo de control automático de trenes (ETCS, «European Train Control System»), que está englobado en el programa de desarrollo en el ámbito de los transportes EURET. La Comisión ha presentado además propuestas para unas directrices comunitarias relativas a la creación de una red de transportes transeuropea, que han recibido el visto bueno del Consejo de Transportes, el cual ha instado a la Comisión a que siga trabajando por la creación de una red transeuropea y por la interoperabilidad de las redes nacionales. Todas estas iniciativas pueden contribuir en el futuro a una mayor normalización de los productos de la tecnología ferroviaria y, por consiguiente, a la eliminación de las barreras técnicas de acceso al mercado.

(34) Sin embargo, de acuerdo con las investigaciones de la Comisión, resulta dudoso que actualmente pueda partirse de mercados europeos, dado que la actuación de los compradores todavía se circunscribe al ámbito nacional y las condiciones generales existentes continúan surtiendo efecto. En la actualidad se mantiene la preferencia por los fabricantes nacionales, que no se explica meramente por la confianza que se ha desarrollado en el curso de una larga relación con los clientes o por la proximidad lingüística. La misma importancia hay que atribuir al conocimiento de las exigencias específicas de los distintos compradores.

(35) Particularmente en el caso del transporte de cercanías, pero también en los ámbitos de transporte regional y de largo recorrido, hay que sumar a estos argumentos el hecho de que los compradores intentan disminuir sus existencias de piezas de recambio y también parecen inclinarse por la cesión a terceros de los trabajos de mantenimiento y reparación más importantes. En estos casos, la proximidad geográfica de unas instalaciones o al menos de un almacén del proveedor constituye una ventaja.

(36) La Comisión ha realizado un sondeo entre los competidores de las partes en torno a la valoración de la importancia de determinados parámetros para tener éxito en la adjudicación de un contrato, y les ha pedido que otorguen a estos parámetros una puntuación de entre 1 (sin importancia) y 5 (muy importante). La relación duradera con el cliente recibió una media de 4,1, en tanto que el conocimiento de las exigencias del cliente se valoró con un 4,4. Ambas cifras demuestran que las experiencias de los fabricantes con los pedidos que en el pasado hicieron determinados clientes pueden otorgar en la actualidad una importante ventaja competitiva y, por tanto, tener una incidencia notable en la adjudicación de futuros contratos. Por esta razón, la entrada en el mercado de un nuevo fabricante es un proceso a medio y largo plazo, que, a partir de la venta de un determinado producto de referencia, puede permitir un acceso paulatino al mercado. En consecuencia, los posibles éxitos en el mercado de un determinado fabricante únicamente tendrán una incidencia competitiva notable a medio y largo plazo. Este análisis se ve respaldado por las respuestas en torno a la importancia de la presencia en la producción regional o nacional, a la que se otorgó una valoración media de 4,1. Partiendo del supuesto de que no se da tal presencia, se otorgó una valoración de 4,0 a la importancia de la existencia de una cooperación con una empresa local o nacional.

(37) Asimismo, la Comisión consultó a los compradores de productos de tecnología ferroviaria en Alemania en torno a la importancia de determinados parámetros competitivos a la hora de adjudicar un contrato. Las relaciones comerciales existentes se valoraron con una media de 2,7 y el conocimiento por parte del fabricante de las necesidades del comprador en un 3,6. La cercanía local o regional únicamente logró una valoración media de 2,4, mientras que los costes se puntuaron con 4,9 y la fiabilidad del fabricante con 4,6. Estos resultados demuestran que los compradores atribuyen a la cercanía del fabricante menos importancia que los propios fabricantes. Esta diferencia se explica, entre otras cosas, por el hecho de que los compradores en principio no descartan, debido a su interés por unos costes reducidos al máximo, recurrir a fabricantes establecidos a cierta distancia, si bien los contratos se adjudican finalmente de forma casi

exclusiva en el ámbito nacional. Dado que la presentación de una oferta conlleva unos gastos considerables, la valoración de los competidores de sus posibilidades de hacerse con la adjudicación del contrato ya incide notablemente en su comportamiento a la hora de presentar la oferta. Por lo demás, la gran importancia del parámetro de la fiabilidad, junto con la valoración atribuida al conocimiento por parte del fabricante de las necesidades del comprador, es una muestra de que los fabricantes conocidos y que ya han vendido productos fiables a los compradores parten con ventaja. El objetivo primordial de los compradores es ofrecer a sus clientes un sistema de transporte que funcione adecuadamente.

(38) Hasta el momento, las empresas no establecidas en Alemania sólo han tenido una participación muy escasa en las licitaciones de contratistas alemanes, siendo esta participación mayor en las licitaciones de Deutsche Bahn AG que en las de las empresas municipales de transporte. Este hecho respalda la afirmación de la Comisión de que, debido en particular a las especificaciones de productos existentes, el acceso al mercado alemán por parte de las empresas extranjeras únicamente resulta rentable en caso de un gran volumen de pedidos. Además, la tendencia a adjudicar los contratos a empresas nacionales probablemente sea, por lo general, más acusada entre las empresas municipales. En cualquier caso, es mucho más fácil que Deutsche Bahn AG, mediante la licitación de un gran volumen de pedidos, pueda incitar a los fabricantes extranjeros a que presenten sus ofertas.

(39) La situación del mercado alemán se diferencia considerablemente de la de otros Estados miembros, como Francia e Italia, ya que en éstos la presencia de las empresas alemanas es muy inferior, a la vez que las empresas nacionales disponen de elevadas cuotas de mercado. La comparación con la situación de los mercados francés e italiano es importante, porque tanto en estos dos países como en Alemania existe una importante industria nacional de tecnología ferroviaria que, en principio, también podría adquirir importancia en los otros dos mercados. En el sector de la tecnología ferroviaria en su conjunto, Siemens, ABB, AEG y DWA se reparten una cuota de mercado en Alemania en torno al 70 % [8]. La mayor parte de los pedidos restantes se adjudican a empresas alemanas de menor tamaño, en tanto que la participación de fabricantes extranjeros en este mercado es escasa. En cambio, la cuota de mercado de las citadas empresas alemanas en Francia se limita aproximadamente al 1 % [9], y en Italia, al 10 % [10], en el conjunto del sector de la tecnología ferroviaria. En Francia, la demanda de productos de este ámbito queda cubierta mayoritariamente por empresas francesas, como GEC-Alsthom, y Bombardier. En este país, los fabricantes italianos más importantes no obtienen cuotas de mercado significativas. Por otro lado, en Italia son las empresas italianas las que reciben la mayor parte de los pedidos. Hasta el momento, la francesa GEC-Alsthom no ha obtenido resultados satisfactorios en el mercado italiano.

(40) Los precios sólo representan un indicador relativo. Dado que la calidad de los productos de la tecnología ferroviaria desempeña un papel muy importante y por tratarse de productos a menudo muy heterogéneos, la comparación de los precios en los distintos Estados miembros no es un procedimiento adecuado para establecer conclusiones en torno a la semejanza de las condiciones de competencia.

(41) En definitiva, hay que partir de que, en todo caso, los mercados de productos de referencia de los Estados miembros que cuentan con una muy importante industria de la tecnología ferroviaria siguen siendo de dimensión nacional, en la medida en que esta industria ofrezca los productos demandados. Sobre todo en Alemania, la existencia de una industria nacional muy fuerte, junto con los demás factores citados, actúa como elemento competitivo disuasorio de cara al acceso al mercado de nuevos fabricantes. En este Estado miembro, al menos, los mercados de estos productos siguen siendo, por lo tanto, de dimensión nacional, aun cuando los cambios en las condiciones generales podrían desembocar, tras un período transitorio, en una apertura de los mismos. Sin embargo y habida cuenta de la infraestructura ferroviaria existente, este proceso de transición será largo. A estas consideraciones cabe añadir una referencia especial a los mercados geográficos de vagones de mercancías y sistemas de información al pasajero. Debido a las limitadas exigencias técnicas de la producción de vagones de mercancías y al extenso ámbito de aplicación de los sistemas de información al pasajero, se puede afirmar que estos mercados son de mayor dimensión, aunque esta cuestión puede quedar abierta, dado que, incluso partiendo de que se trata de mercados de menor dimensión -es decir, suponiendo que se trata de un mercado alemán-, el proyecto de concentración no plantea mayores problemas en este sentido. Por último, cabría considerar, en principio, la existencia de otro mercado geográfico relativo a la adquisición de sistemas globales de transporte ferroviario. Pero en Alemania, centro de gravedad del proyecto de concentración, ya existen sistemas consolidados de tranvía y metro, y la introducción de un sistema completamente nuevo sin tener en cuenta la infraestructura existente es poco probable, sobre todo si se tienen en cuenta las demás adjudicaciones para mejorar y completar los sistemas existentes. En consecuencia, los mercados de tranvías y metro, por lo menos, constituyen mercados nacionales.

[8] Véase la nota a pie de página 3.
[9] Véase la nota a pie de página 3.
[10] Véase la nota a pie de página 3.

(42) Además, tampoco puede partirse de que la posible competencia potencial de empresas no establecidas en Alemania en los mercados alemanes admite una nueva delimitación del mercado alemán. En cualquier caso, los elementos de que se dispone no son suficientes para llegar a tal conclusión. La Comisión evalúa la competencia potencial en el contexto de los pronósticos sobre la situación de la competencia.

(43) No puede aceptarse la pretensión de las partes de que, debido a la tendencia hacia una ulterior apertura de los mercados, debería ampliarse mucho más allá de los dos o tres años habituales el período tomado como referencia para los pronósticos. Al margen de que este período para los pronósticos resulta determinante, en primer lugar, para la evaluación de la competencia potencial y no tanto para la delimitación del mercado geográfico, debe advertirse que la Comisión, debido a las particularidades de la tecnología ferroviaria, ha tomado como base para el análisis competitivo en el presente caso, un período de pronóstico de cinco años. En su consulta a los participantes en el mercado, por ejemplo, la Comisión pedía que se evaluara la evolución previsible en un plazo de cinco años. En el presente caso, no cabe plantearse una mayor ampliación temporal. En este contexto, se ha de tener en cuenta de forma genérica que el control de las concentraciones tiene por objeto impedir la creación de estructuras dominantes en el mercado. Una ampliación excesiva del período para el pronóstico no sólo generaría una mayor incertidumbre en cuanto al pronóstico que se habría de establecer, sino que también significaría aceptar durante un espacio de tiempo considerable una posición dominante en el mercado, lo cual sería contrario al objetivo del control de las concentraciones, consistente en proteger las estructuras competitivas de los mercados comunitarios. Por lo demás, los pronósticos de eventuales aperturas de los mercados pierden credibilidad cuando se aceptan las posiciones dominantes a medio plazo. En estos casos, no puede excluirse que las empresas dominantes utilicen su posición en el mercado para lograr una mayor estanqueidad del mercado con medidas económicas contrarias a la apertura perseguida por la Comunidad.

C. EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

I. *Observaciones generales*

(44) Tras la concentración, ABB Daimler-Benz Transportation se convertirá en líder mundial en el sector de la tecnología ferroviaria por delante de Siemens y GEC-Alsthom. Probablemente, la empresa en participación también será el mayor fabricante en todo el EEE por delante de Siemens y GEC-Alsthom. Estas tres empresas serán los únicos fabricantes «full-line» del EEE [ABB/AEG: volumen de negocios de aproximadamente [...] [11] de ecus en el EEE; Siemens: volumen de negocios de aproximadamente [...] [12] de ecus en el EEE; GEC-Alsthom: volumen de negocios de aproximadamente [...] [13] de ecus en el EEE]. En algunos mercados de productos, las partes, junto con Siemens y GEC-Alsthom, obtuvieron entre 1992 y 1994 una cuota en el mercado europeo muy superior al 70 % [14], fundamentalmente en los mercados de tranvías, metros y locomotoras eléctricas.

(45) Sin embargo, será en Alemania donde el proyecto de concentración dé lugar a un considerable aumento del grado de concentración en el ámbito de la tecnología ferroviaria. Alemania es el único Estado miembro en el que se producirá una significativa suma de cifras de negocios de las partes. Aproximadamente dos tercios del volumen de negocios que Daimler-Benz transfiere por medio de AEG a la empresa en participación y en torno a un tercio del volumen transferido por ABB se realiza en Alemania [[...] de ecus + [...] [15] de ecus, aproximadamente]. La empresa en participación se situará en Alemania, junto con Siemens, a la cabeza de los fabricantes, mientras que GEC-Alsthom (unos [...] [16] de ecus) dispone, fundamentalmente por medio de su filial Linke-Hoffmann-Busch (LHB) de una posición en el mercado mucho más débil.

(46) Las partes también disponen de una elevada cuota en los mercados escandinavos, si bien ésta corresponde casi exclusivamente a los contratos adjudicados a ABB. La cuota de ABB en lo que se refiere a los pedidos de locomotoras eléctricas durante el período de 1992 a 1994 asciende, según la información facilitada por las partes, a un 73 % [17] en Noruega. En el caso de las ramas integradas de largo recorrido y los vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional, ABB dispone en Suecia de una cuota del 100 % [18], en tanto que la cuota para los vehículos citados en último lugar es del 67 % [19] en Dinamarca y del 89 % [20] en Noruega. En lo que se refiere a los vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional, la cuota de ABB alcanza tanto en Suecia como en Dinamarca el 100 % [21]. Daimler-Benz no ha obtenido ningún contrato en estos Estados miembros en el período considerado. Únicamente en el mercado sueco de alimentación eléctrica se produce una suma insignificante del 50 % [22] de participación de ABB y el 0,5 % [23], aproximadamente, de Daimler-Benz, en tanto que Daimler-Benz alcanza en Dinamarca en este período un 20 % [24] y ABB en Noruega un 13 % [25], sin que se produzca

[11] Confidencial.
[12] Confidencial.
[13] Confidencial.
[14] Véase la nota a pie de página 3.
[15] Confidencial.
[16] Confidencial.
[17] Véase la nota a pie de página 3.
[18] Véase la nota a pie de página 3.
[19] Véase la nota a pie de página 3.
[20] Véase la nota a pie de página 3.
[21] Véase la nota a pie de página 3.
[22] Véase la nota a pie de página 3.
[23] Véase la nota a pie de página 3.
[24] Véase la nota a pie de página 3.
[25] Véase la nota a pie de página 3.

adición de cuotas alguna. También se da una suma de cuotas en lo que concierne a los sistemas de señalización y control en Noruega [ABB 17 % ([26]), Daimler-Benz 3 % ([27])].

(47) Según las partes, Daimler-Benz/AEG obtuvo además en 1991 un contrato en Noruega relativo a doce equipos eléctricos para el metro T 2000 de Oslo, con un volumen de pedido de 8,7 millones de ecus. En Bergen, Daimler-Benz/AEG obtuvo entre 1990 y 1993 contratos para cinco equipos eléctricos destinados a trolebuses, por un volumen total de 1,3 millones de ecus. En estos dos mercados de productos no se adjudicó ningún contrato en Noruega entre 1992 y 1994. En 1989/90, ABB/Strommens Verksted suministró quince vehículos para la red de tranvías de Oslo. Según los datos facilitados por las partes, en 1995 se adjudicarán contratos relativos a treinta y dos vehículos para la red de tranvías de Oslo. Han presentado ofertas las empresas ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom y Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).

(48) En definitiva y teniendo en cuenta la posición en el mercado que ya ocupa ABB, no hay indicios de que la concentración vaya a producir aún una importante modificación de las condiciones de competencia en Escandinavia. Si Daimler-Benz/AEG, en tanto que empresa no escandinava, pudo hacerse con contratos en Oslo, no puede excluirse que también otros grandes fabricantes europeos lo logren si realizan un esfuerzo equivalente.

(49) En Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Islandia, Portugal y Reino Unido, el proyecto de concentración no producirá adición de cuotas de mercado alguna. En Finlandia [AEG sólo tiene un 1 % ([28]) del conjunto del mercado de la tecnología ferroviaria], Grecia [ABB, un 2 % ([29])], Austria [AEG, un 1 % ([30])] y España [AEG, un 1 % ([31])], la adición de cuotas de mercado será muy limitada. Las consideraciones sobre el mercado noruego son aplicables a estos países. Habida cuenta de que no disponen de una industria propia muy desarrollada, no puede afirmarse, por las consideraciones expuestas, que se trata de mercados de referencia de dimensión nacional conforme a lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 9 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

([26]) Véase la nota a pie de página 3.
([27]) Véase la nota a pie de página 3.
([28]) Véase la nota a pie de página 3.
([29]) Véase la nota a pie de página 3.
([30]) Véase la nota a pie de página 3.
([31]) Véase la nota a pie de página 3.

(50) Para poder determinar la incompatibilidad de la operación proyectada con el mercado común, resulta conveniente, por tanto, prestar atención a la situación de la competencia en Alemania como parte sustancial del mercado común. Únicamente si pudiera establecerse en el mercado alemán de referencia la incompatibilidad del proyecto de concentración con el mercado común cabría plantear la misma valoración respecto de los demás mercados geográficos. Pero si, a la inversa, el proyecto es compatible en el mercado de referencia alemán con el mercado común, no cabe imaginar que se produzca una incompatibilidad con el mercado común en lo que se refiere a los demás mercados geográficos.

II. *Efectos de la concentración sobre la estructura de la competencia de los mercados de productos de referencia de Alemania*

1. *Características generales de los mercados de tecnología ferroviaria y estructura de la demanda*

(51) Mientras que en el pasado la planificación, desarrollo y fabricación de los productos de la tecnología ferroviaria se realizaba en estrecha colaboración entre los fabricantes y los compradores, con una influencia directa de los últimos sobre los productos de los primeros y la elección de la empresa fabricante, en la actualidad hay una tendencia por parte de los fabricantes a la producción independiente de una gama completa entre la que pueden elegir los compradores. En consecuencia, ahora resulta determinante para la posición competitiva de una empresa su capacidad de ofrecer un producto completo en solitario o en cooperación con otras empresas.

(52) Los compradores de los productos de la tecnología ferroviaria son en Alemania Deutsche Bahn AG, la empresa nacional de transporte por ferrocarril, y un número mayor de empresas regionales y locales de transporte que operan a escala municipal. Deutsche Bahn AG demanda «material fijo» para el transporte de largo recorrido y regional, así como los correspondientes vehículos ferroviarios. Con la regionalización del transporte de cercanías por ferrocarril, prevista para el 1 de enero de 1996, esta competencia pasa del gobierno central a los estados federados, con la consiguiente incidencia en la estructura de la demanda. Por lo demás, el «material fijo» para el transporte regional y los vehículos ferroviarios correspondientes también son solicitados por las empresas regionales de transporte. Por su parte, las empresas municipales de transporte demandan material fijo y vehículos ferroviarios para el transporte de cercanías.

2. *Estructura actual de la oferta en los mercados alemanes de la tecnología ferroviaria*

(53) En Alemania hay actualmente tres fabricantes «full line» en el ámbito de la tecnología ferroviaria.

Junto a las partes y Siemens, también está presente en algunos mercados de productos la empresa GEC-Alsthom. Sin embargo, esta presencia se materializa fundamentalmente por medio de la filial LHB, que fue adquirida por GEC-Alsthom hace pocos años y que, en su calidad de mero fabricante de componentes mecánicos, sólo dispone de una parte de la capacidad necesaria para la producción de vehículos ferroviarios. Del mismo modo, la filial alemana Talbot, adquirida hace algún tiempo por Bombardier, se limita, al igual que su matriz, al suministro de componentes mecánicos. En el mercado alemán no están presentes otras filiales de grandes fabricantes europeos del ámbito de la tecnología ferroviaria. La posible participación en el mercado alemán de empresas extranjeras sólo puede producirse por medio de importaciones, que, sin embargo, sólo han supuesto hasta el momento una cantidad insignificante. Con todo, puede apreciarse, sobre todo en las licitaciones de Deutsche Bahn AG, una presencia incipiente de empresas extranjeras. La única empresa grande también presente en Alemania es Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA), aunque no actúa en todos los mercados al circunscribirse su producción al ámbito de la mecánica. La empresa DWA está intentando en estos momentos crear sus propias capacidades en el ámbito eléctrico. Junto a las empresas citadas, en Alemania hay algunos fabricantes más, que sólo se dedican a determinados productos de la tecnología ferroviaria o incluso a parte de estos productos.

3. *Efectos de la concentración en la estructura de la oferta*

a) **Consideraciones generales**

(54) Tras la fusión, en Alemania únicamente quedarán dos fabricantes «full line», ABB/Daimler-Benz y Siemens.

(55) Para establecer la fortaleza en el mercado de las empresas se ha de tomar en consideración que la demanda de bienes y servicios de la tecnología ferroviaria no es regular en el tiempo. En consecuencia, para una correcta valoración de la posición en el mercado de las partes se ha de partir de un amplio período temporal. Las partes han propuesto calcular la cuota de mercado partiendo de la media de los últimos tres años (1992-1994), lo cual resulta razonable. Las cuotas se calculan en función de la recepción de pedidos, ya que estos representan el resultado inmediato de la competencia entre los distintos fabricantes en el período tomado como referencia.

(56) Las cuotas de mercado conjuntas de las partes implicadas en la concentración para el período 1992-1994 no plantean problemas en 7 de los 15 siguientes mercados de productos ([32]):

— locomotoras de gasóleo (0 % en el mercado alemán, sin importancia en el EEE),

— coches de viajeros (en torno al 4 % en Alemania, y en torno al 3 % en el EEE),

— vagones de mercancías (aproximadamente un 14 % en Alemania y un 9 % en el EEE),

— sistemas íntegros para el transporte de cercanías (0 %),

— sistemas de señalización (aproximadamente un 1 % en Alemania y un 10 % en el EEE),

— mantenimiento y modernización de vehículos ferroviarios (en torno al 4 % en Alemania y alrededor del 7 % en el EEE),

— sistemas de información al pasajero y despacho de billetes (un volumen de negocios del 55 %, aproximadamente, de Daimler-Benz en Alemania y en el EEE, sin que se produzca suma de cuotas; se trata de un mercado extremadamente limitado con una competencia potencial por parte de otras grandes empresas con experiencia en sistemas informáticos).

(57) Las actividades de Daimler-Benz y ABB acaparan, junto con las de Siemens, unas cuotas muy altas en los mercados alemanes de locomotoras eléctricas, ramas integradas de largo recorrido, vehículos de tracción eléctrica y con motor de gasóleo para el transporte regional, tranvías, vehículos para el metro, catenarias y alimentación eléctrica, incluyendo en esta última las técnicas de distribución y teletransmisión. Tras la concentración, las partes dispondrán en los ocho mercados de productos siguientes de considerables sumas de cuotas en el mercado (cifras aproximadas basadas en la información de las partes respecto de la recepción de pedidos) ([33]):

	ABB + DB = EP
— Locomotoras eléctricas	37 % + 17 %= 54 %
— Ramas integradas de largo recorrido	5 % + 26 % = 31 %
— Vehículos de tracción eléctrica para el trasporte regional	18 % + 26 %= 44 %
— Vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional	0 % + 49 % = 49 %
— Tranvías	15 % + 29 %= 44 %
— Vehículos para el metro	42 % + 22 %= 64 %
— Catenarias	30 % + 31 %= 61 %
— Alimentación eléctrica	6 % + 26 % = 32 %

([32]) Véase la nota a pie de página 3.

([33]) Véase la nota a pie de página 3.

(58) A pesar de la fuerte posición de las partes en varios mercados alemanes, no cabe hablar de una posición dominante en un mercado determinado, puesto que Siemens también está presente como fabricante en los mercados considerados y, en la mayor parte de los casos, también dispone de significativas cuotas de mercado.

(59) Entre las partes y Siemens suman en los mercados de productos citados las siguientes cuotas de mercado (partiendo de la información facilitada por las partes en función de las recepciones de pedidos) ([34]):

	ABB/DB + Siemens
— Locomotoras eléctricas	54 % + 46 % =100 %
— Ramas integradas de largo recorrido	31 % + 46 % = 77 %
— Vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional	44 % + 25 % = 69 %
— Vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional	49 % + 23 % = 72 %
— Tranvías	44 % + 41 % = 85 %
— Vehículos para el metro	64 % + 19 % = 83 %
— Catenarias	61 % + 33 % = 94 %
— Alimentación eléctrica	32 % + 35 % = 67 %

(60) Las cuotas de mercado declaradas por las partes se corresponden, en general, con la presencia en el mercado de las empresas establecida por la Comisión en sus investigaciones. Habida cuenta de la capacidad competitiva de Siemens en cuanto a las tecnologías clave, de la reputación de esta empresa en el mercado alemán y de su gran fortaleza económica, no cabe presumir que las partes logren hacerse con una posición dominante en los mercados mencionados en detrimento de Siemens.

(61) Para el análisis competitivo también es importante tener en cuenta que las partes y Siemens disponen conjuntamente, en lo que se refiere a los componentes eléctricos y electrónicos de los vehículos ferroviarios, de una fortaleza en el mercado aún muy superior a lo que reflejan las cuotas de mercado expuestas. Los demás competidores alemanes importantes únicamente ofrecen en la actualidad componentes mecánicos para vehículos ferroviarios, de modo que dependen de la colaboración de una empresa con capacidad en los sectores eléctrico y electrónico para poder presentar una oferta con perspectivas de éxito a una licitación de un sistema de vehículos ferroviarios. Los socios potenciales para tal cooperación son, esencialmente, las partes y Siemens.

(62) En la actualidad no hay ninguna empresa que por su actividad global en el mercado alemán se acerque a las cuotas declaradas por las partes. En los ocho mercados de productos analizados las partes ocupan, junto con Siemens, los primeros lugares. Los siguientes competidores por orden de importancia son:

— en lo que se refiere a las locomotoras eléctricas, ninguno, ya que no se adjudican contratos a otras empresas,

— en el sector de las ramas integradas de largo recorrido, DWA tiene una cuota en el mercado del 18 % ([35]),

— en lo que se refiere a los vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional, DWA tiene una cuota del 17 % ([36]) y LHB, una cuota del 14 % ([37]),

— en el sector de los vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional, LHB alcanza una cuota del 19 % ([38]),

— en lo que concierne a los tranvías, LHB tiene una cuota del 8 % ([39]),

— en el sector de los vehículos para el metro, LHB dispone de una cuota del 11 % ([40]),

— en el sector de las catenarias, Elpro cuenta con una cuota del 6 % ([41]),

— en lo que se refiere a la alimentación eléctrica, Elpro dispone de una cuota del 13 % ([42]).

Los contratos adjudicados a LHB corresponden parcialmente al período anterior de su adquisición por GEC-Alsthom, por lo que no pueden atribuirse en su totalidad a esta última empresa.

b) Efectos respecto de la creación o consolidación de un oligopolio con una posición dominante en el mercado

1) Consideraciones generales

(63) Las elevadas cuotas conjuntas en el mercado alemán de las partes y Siemens en los ocho mercados de productos exigen que se examine la creación de un duopolio dominante o la consolidación del oligopolio existente. Si bien la capacidad competitiva de los demás competidores no puede medirse sólo en función de sus cuotas en el mercado, la fortaleza de las partes y Siemens frente a estos competidores es patente. Unas cuotas de entre el 67 % y el 100 % ([43]) en manos de dos empresas

([34]) Véase la nota a pie de página 3.

([35]) Véase la nota a pie de página 3.
([36]) Véase la nota a pie de página 3.
([37]) Véase la nota a pie de página 3.
([38]) Véase la nota a pie de página 3.
([39]) Véase la nota a pie de página 3.
([40]) Véase la nota a pie de página 3.
([41]) Véase la nota a pie de página 3.
([42]) Véase la nota a pie de página 3.
([43]) Véase la nota a pie de página 3.

son un indicio de una posición dominante de ambas empresas conjuntamente frente a los fabricantes que quedan al margen del duopolio.

(64) La superioridad en cuanto a tamaño y fortaleza económica de ABB/Daimler-Benz y Siemens frente a los competidores que hasta ahora han actuado en el mercado alemán también son una prueba de la enorme ventaja competitiva de ambas empresas en todos los mercados de productos afectados. Daimler-Benz y Siemens son la segunda y tercera empresas europeas más importantes por su volumen de negocios, y ABB figura entre las treinta empresas europeas con mayor volumen de negocios (cifras basadas en una estadística procedente de los archivos del diario Frankfurter Allgemeine Zeitung). Aun cuando la mera capacidad económica de las empresas no sea suficiente para establecer conclusiones fiables en cuanto a su rendimiento competitivo, la fortaleza económica en que se sustenta la magnitud de la empresa constituye, conjuntamente con su actual posición en el mercado y las necesarias inversiones en los mercados de tecnología ferroviaria -en los que resultan esenciales la investigación y el desarrollo-, un indicio de una considerable ventaja competitiva frente a los demás fabricantes.

(65) Es particularmente la gama completa de productos en el ámbito de la tecnología ferroviaria de las partes y de Siemens en su calidad de fabricantes «full line», así como su capacidad para satisfacer grandes pedidos, la que otorga a estas empresas una ventaja competitiva. Están en condiciones de presentarse con éxito a la adjudicación de contratos que, por su magnitud, quedan fuera del alcance de los pequeños fabricantes. Por ello, estas empresas pueden lograr una mayor y mejor, desde el punto de vista cualitativo, utilización de sus capacidades. Al margen de las partes, GEC-Alsthom es la única empresa en Europa que actualmente goza, de manera similar, de las ventajas de un fabricante «full line» con el correspondiente tamaño de empresa. Daimler-Benz y Siemens cuentan con ventaja en los mercados alemanes de productos frente a GEC-Alsthom, puesto que sus productos del sector de la tecnología ferroviaria ya han penetrado en el mercado y porque disponen de considerables capacidades en Alemania. Por lo demás, se plantea la pregunta de hasta qué punto GEC-Alsthom, en tanto que empresa dominante en Francia, puede estar interesada en desencadenar, con su penetración en Alemania, una reacción competitiva de las empresas alemanas en el mercado francés. Con todo, GEC-Alsthom ha mostrado un claro interés por el mercado alemán, sobre todo mediante la adquisición de LHB, que aumenta sus posibilidades de éxito en este mercado.

2) Vehículos ferroviarios

(66) En los mercados de productos de vehículos ferroviarios, ABB/Daimler-Benz y Siemens disponen de una capacidad particularmente notable en lo que se refiere a los componentes eléctricos y electrónicos. Tanto Bombardier por medio de Talbot, como GEC-Alsthom a través de LHB, sólo disponen en Alemania, al igual que aún le ocurre a DWA, de plantas de fabricación de componentes mecánicos para sistemas de vehículos ferroviarios. Bombardier, por ejemplo, ha recurrido, en el caso de los dos únicos contratos que se le han adjudicado en el ámbito de vehículos ferroviarios en el mercado alemán, a la cooperación con Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG, por lo que se refiere a la producción de la parte eléctrica de los vehículos. Únicamente GEC-Alsthom cuenta con capacidades suficientes en su propio grupo para fabricar los componentes eléctricos necesarios, en tanto que DWA y Bombardier dependen esencialmente de la cooperación de los duopolistas. DWA está intentando crear sus propias capacidades en el sector eléctrico por medio de su filial FAGA, aunque todavía es pronto para establecer previsiones respecto de estos esfuerzos. Sin embargo, las partes alegaron que AEG se vio obligada, a instancias de Deutsche Bahn AG en el contexto de un pedido para el ferrocarril urbano de Berlín, a transferir gratuitamente buena parte de sus conocimientos técnicos relativos a la técnica de tracción a la empresa FAGA, con lo que ésta ahora es capaz de suministrar equipos de tracción completos para los vehículos de tracción eléctrica destinados al transporte regional. En cuanto a la empresa GEC-Alsthom, hay muchas razones para pensar que su entrada en el mercado alemán, teniendo en cuenta las distintas especificaciones técnicas, seguirá planteando dificultades mientras la empresa no disponga de instalaciones en Alemania.

(67) La actual tendencia a no pedir elementos sueltos de vehículos ferroviarios, sino de hacer pedidos de sistemas completos de estos vehículos a los contratistas principales, también corrobora estas consideraciones. En estas circunstancias, queda en manos del contratista principal adjudicar, en su caso, los subcontratos que resulten necesarios. Sin embargo, sigue siendo el único responsable ante el contratante. Por tanto, los fabricantes tienen que estar en condiciones de ofrecer una solución razonable respecto de los componentes de un sistema de vehículo ferroviario, y de presentarse ante el contratante como un candidato con garantías suficientes, tanto por su capacidad financiera como por su experiencia. Las empresas Siemens, AEG y ABB, fabricantes «full line» con un gran poder económico, no tienen dificultad alguna para cumplir estas condiciones. Por el contrario, las demás empresas presentes en el mercado alemán tienen que buscar primero un socio adecuado si no disponen de capacidades propias para la producción eléctrica.

(68) Al margen de las partes y de Siemens, en Alemania no hay otras empresas que puedan actuar de socio idóneo para la construcción de componentes eléctricos destinados a un vehículo ferroviario. En el ámbito europeo están, junto a GEC-Alsthom, la empresa neerlandesa Holec, la británica Brush y la austríaca Elin. Sin embargo, estas tres últimas empresas son muy pequeñas en comparación con los fabricantes «full line» y, hasta el momento, no han obtenido contratos en Alemania. En conse-

cuencia, no cuentan con productos de referencia importantes. Como socios para los componentes eléctricos, también podrían tenerse en cuenta las empresas italianas Fiat y Ansaldo, aunque éstas tampoco tienen experiencia con productos de referencia de este tipo en Alemania. Fiat, por ejemplo, está suministrando la técnica pendular para un contrato de trenes Intercity de Deutsche Bahn AG, mientras que la parte eléctrica se ha adjudicado a Siemens.

(69) Aunque GEC-Alsthom es un fabricante «full line», hasta ahora se ha concentrado en los mercados francés y británico, sin que hasta el momento haya obtenido en Alemania ningún contrato bajo dicha denominación, ni como contratista principal ni como subcontratista, para el suministro de componentes eléctricos. Debido a las especificaciones técnicas existentes, la entrada en el mercado de GEC-Alsthom sólo sería rentable en caso de un gran pedido. Por ejemplo, la tensión de las redes alemana y francesa es distinta: en el transporte de largo recorrido en Alemania, lo habitual son 15 000 voltios y 16 $^{2}/_{3}$ hercios, en tanto que en Francia se emplean 25 000 voltios y 50 hercios. Estas diferencias, que también se dan respecto de otros Estados miembros, hacen que aún hoy se tenga que proceder en las fronteras al cambio de locomotora. Técnicamente sería factible construir locomotoras adaptadas a varios sistemas, aunque resultarían mucho más caras.

(70) Las partes alegaron que la empresa Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG, utilizó, en lo que se refiere a los contratos adjudicados por las ciudades de Colonia, Saarbrücken y Düsseldorf, para la parte eléctrica de los distintos productos, motores de la empresa GECAlsthom, que algunos años antes había adquirido la empresa Kiepe, si bien posteriormente la vendió a Daimler-Benz. No obstante, este ejemplo únicamente hace referencia al mercado de productos de tranvías. Pero aun cuando este ejemplo pudiera hacerse extensivo a mercados relacionados con otros vehículos ferroviarios, no es una muestra adecuada para hablar de competencia significativa. Habida cuenta de que las propias partes señalan, en consonancia con los resultados esenciales de las investigaciones realizadas hasta ahora por la Comisión, que en el futuro ya no será posible ofrecer piezas sueltas para vehículos ferroviarios, sino que se habrán de hacer ofertas de vehículos completos, este suministro de componentes a un contratista principal o a una empresa subcontratada no puede calificarse de participación en los correspondientes mercados de productos para vehículos ferroviarios. El suministro de componentes es un mercado distinto que el suministro de vehículos ferroviarios. Además, el suministro de componentes sólo puede utilizarse en determinadas condiciones como prueba de la posibilidad de participar en el mercado, argumentando que resulta técnicamente posible la incorporación de los componentes y que el cliente acepta el suministro de un motor fabricado en el extranjero. Más bien se ha de establecer una distinción entre los distintos niveles del mercado. Es obvio que los mercados de componentes están mucho más internacionalizados que los mercados de vehículos ferroviarios. En particular, el suministro de componentes ya no se realiza mediante contratos, que en el futuro seguirán siendo concluidos por los compradores, según señalan las partes. El único responsable ante los compradores será el contratista principal. Los clientes seguirán teniendo una cierta influencia en la elección de las empresas subcontratadas. Sin embargo, no ha podido probarse que la influencia de los compradores alcance a controlar el suministro de componentes, hecho que incluso resulta dudoso si se tiene en cuenta el argumento de las partes de que los compradores muestran una predilección por adjudicar los contratos a un único contratista principal, que diseña y ofrece un sistema de producto y, además, asume la responsabilidad. Por lo demás, aunque las diferencias técnicas en las tecnologías ferroviarias de los distintos Estados miembros resulten franqueables, no dejan de generar un coste adicional. Es muy dudoso que un fabricante extranjero pueda presentar una oferta competitiva para el subsistema eléctrico, teniendo en cuenta estos costes adicionales. En cualquier caso, los fabricantes de componentes eléctricos aún no han obtenido ningún contrato en Alemania a pesar de que ya resulte técnicamente viable superar las diferencias existentes. Las especificaciones técnicas pueden alcanzar distintos grados según los componentes y originar obstáculos para el acceso al mercado de distinta magnitud. Por último, los fabricantes extranjeros, cuando intentan franquear por primera vez estos inconvenientes, no suelen disponer de un proyecto de referencia capaz de generar la suficiente confianza en los productos que ofrecen.

a) Vehículos para el transporte de largo recorrido

(71) El grado de concentración en los mercados de locomotoras eléctricas y de ramas integradas para el transporte de largo recorrido es particularmente alto. Según su propia información, las partes alcanzan, junto con Siemens, una cuota en el mercado de locomotoras eléctricas del 100 % ([44]), cuota que alcanza el 77 % ([45]) en el caso de las ramas integradas de largo recorrido. En este último sector, el siguiente competidor alemán por importancia es la empresa DWA, que dispone de una cuota del 18 % ([46]). A la hora de evaluar la fortaleza competitiva de DWA, se ha de tomar en consideración que esta empresa, dedicada hasta ahora exclusivamente a la parte mecánica, aún no dispone de las tecnologías clave necesarias para actuar en el ámbito eléctrico. Por esta razón y también por su considerable inferioridad frente a las partes, en lo que a tamaño se refiere, parece improbable que, hoy por hoy, esta empresa pueda presentar en ambos mercados una oferta independiente capaz de

([44]) Véase la nota a pie de página 3.
([45]) Véase la nota a pie de página 3.
([46]) Véase la nota a pie de página 3.

competir con las de las partes y Siemens. El fabricante alemán LHB, filial de GECAlsthom, y Talbot, filial de Bombardier, tampoco están en condiciones, en su calidad de fabricantes de componentes mecánicos, ni juntos ni por separado, de competir significativamente con el duopolio integrado por las partes y Siemens.

(72) Sin embargo, se ha de tener en cuenta que, en el ámbito de las ramas integradas para el transporte de largo recorrido, AEG tampoco ha estado en condiciones de competir por sí sola de una manera significativa con Siemens. Debido a la fortaleza de Siemens en lo que se refiere a las tecnologías clave, se ha de partir del supuesto de que AEG tampoco puede presentar una oferta si no es en cooperación con Siemens. Por este motivo y de acuerdo con la información que obra en poder de la Comisión, la cooperación entre Siemens, AEG y ABB respecto del tren ICE 1, y de Siemens y AEG en relación con el ICE 2, no ha sido objetada hasta el momento desde el punto de vista de la legislación antimonopolio. Según advierten las partes, esta cooperación ineludible de AEG con Siemens desaparecerá tras la concentración, dado que AEG y ABB estarían en condiciones de presentar una oferta competitiva frente a Siemens o a un proyecto que contara con la cooperación de Siemens.

(73) GEC-Alsthom es la única empresa capaz de competir de forma significativa con las partes y Siemens en estos dos mercados de productos. Sin embargo, esta empresa no ha logrado hasta el momento ningún contrato en estos ámbitos, al margen de los obtenidos por su filial LHB. GEC-Alsthom dispone de un tren de alta velocidad para el transporte de largo recorrido, el TGV, con el que en el pasado ha competido muy activamente en todo el mundo con el tren de alta velocidad alemán, el ICE, fabricado esencialmente por Siemens y Daimler-Benz/AEG. No obstante, en este contexto también hay que tener en cuenta que la producción de ramas integradas para el transporte de largo recorrido constituye para los fabricantes «full-line» una cuestión de prestigio y, en este sentido, resulta muy improbable que las empresas de ferrocarril nacionales adjudiquen contratos a empresas que no estén esencialmente establecidas en el propio Estado miembro, ya que de este modo se privaría a los fabricantes nacionales de un producto de referencia imprescindible a escala internacional, con lo que podría ponerse en peligro su futura participación en los mercados. Habida cuenta de la adjudicación hasta ahora estrictamente nacional y del factor, también de trascendencia nacional, del mantenimiento de puestos de trabajo en relación con la adjudicación de contratos de estas dimensiones, no puede concluirse que la mera existencia de TGV constituya un argumento suficiente para hablar de competencia significativa desde fuera del duopolio. Con todo, Deutsche Bahn AG ha logrado bajar considerablemente los precios del ICE 2 con respecto a los del ICE 1.

(74) En lo que se refiere a las locomotoras eléctricas, desde 1992 sólo ha habido una única licitación de Deutsche Bahn AG para la construcción de tres tipos de locomotoras. A esta licitación, que tuvo lugar en 1994, se presentaron, junto a las partes y Siemens, las empresas GEC-Alsthom, Ansaldo y Skoda. Deutsche Bahn AG ha señalado que, además de las ofertas de las partes y Siemens, que se hicieron con sendos contratos para un tipo determinado de locomotora, también llegó hasta la última fase de selección la oferta de GEC-Alsthom. En opinión de Deutsche Bahn AG, único comprador alemán, este mercado seguirá contando después de la concentración con un número suficiente de fabricantes.

b) Vehículos de transporte regional

(75) Los mercados de vehículos de transporte regional de tracción eléctrica y con motor de gasóleo constituyen mercados muy estrechamente vinculados. Si ambos tipos de tracción justifican la distinción entre dos mercados independientes es una pregunta a la que no puede darse una respuesta definitiva. Si se parte de un mercado propio para los vehículos con motor de gasóleo para el transporte regional, no se produce suma de cuotas de mercado alguna, puesto que ABB no consiguió en el período analizado ningún contrato en Alemania. Dado que durante el mismo período ABB obtuvo diversos contratos relativos a vehículos de transporte regional con motor de gasóleo en Dinamarca y Suecia, la empresa debe considerarse un competidor potencial por su importante presencia en los demás mercados alemanes.

(76) Según la información de que dispone la Comisión, en el ámbito del transporte regional tampoco se ha adjudicado hasta el momento ningún contrato relativo a vehículos ferroviarios a empresas no establecidas en Alemania, ni en calidad de contratista principal, ni como subcontratista para la parte eléctrica o mecánica. En lo que se refiere a los vehículos de tracción eléctrica para el transporte regional, las empresas Talbot/GEC-Alsthom y Bombardier/Brush presentaron sendas ofertas que no lograron la adjudicación. De una encuesta entre los clientes alemanes se deduce que, al menos, GEC-Alsthom es considerado por algunos compradores un socio potencial idóneo para los fabricantes de la parte mecánica de los vehículos de transporte regional.

c) Vehículos de transporte de cercanías

(77) En los mercados de tranvías (incluidos los trenes urbanos y las partes eléctricas de los trolebuses) y de vehículos para el metro, actualmente no están presentes, junto a las partes y Siemens, otros competidores con cuotas de mercado significativas. Hasta ahora, casi todos los contratos se han adjudicado a empresas establecidas en Alemania. No obstante, en el mercado de tranvías, la empresa Bombardier ha obtenido dos contratos para la

fabricación, en tanto que contratista principal, de trenes urbanos en Colonia y Saarbrücken, si bien esta empresa únicamente puede producir por sí sola la parte mecánica de los vehículos ferroviarios, por lo que ha tenido que subcontratar para la parte eléctrica a la empresa Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG. Ambas empresas ya habían presentado en otras ocasiones ofertas conjuntas en el mercado de los tranvías, aunque sin lograr la adjudicación.

(78) La Comisión pidió a las empresas alemanas de transporte de cercanías más importantes que le facilitaran información sobre los contratos adjudicados desde 1992. De las respuestas obtenidas se deduce que Bombardier, además de su participación en Colonia, concurrió sin éxito a seis de las dieciocho licitaciones comunicadas, correspondientes a catorce grandes empresas municipales de transporte y relativas a productos del mercado de tranvías. En un caso también hubo una oferta de la empresa Breda. De acuerdo con la información de que dispone la Comisión, ni la oferta de la empresa checa Tatra, ni las dos ofertas presentadas por la empresa suiza Vevey, ni las tres ofertas hechas por Fiat han alcanzado la última fase de selección. Por otra parte, en el caso de Vevey se trata de un fabricante de componentes mecánicos que depende, a su vez, de la cooperación con otro fabricante.

(79) Por lo que se refiere a las seis adjudicaciones relativas a vehículos para el metro realizadas por cuatro compradores alemanes, según la información que le consta a la Comisión, se presentaron en dos ocasiones las empresas GEC-Alsthom y Bombardier, y en una ocasión las empresas Ansaldo, ABB y CAF, si bien, según los datos disponibles, ninguna de estas ofertas consiguió llegar a la última fase de selección. Sin embargo, se adjudicó un contrato a LHB y a ABB. Resulta dudoso que LHB pudiera obtener una adjudicación si presentara una oferta para la parte eléctrica conjuntamente con un socio no establecido en Alemania, porque hasta el momento no han participado en ninguna licitación empresas consideradas socios potenciales idóneos. Para que LHB pueda presentar ofertas independientemente de las partes y Siemens, es importante que cuente con un socio para la parte eléctrica. Asimismo, han de recordarse en este contexto los inconvenientes que para las empresas resultan de una posible falta de experiencia en el mercado alemán. En uno de los casos comunicados no se buscaba a un contratista principal, sino que se produjo una adjudicación por lotes. Hubo una oferta de la empresa suiza Schindler relativa a la construcción de vagones para el metro.

3) Catenarias y alimentación eléctrica

(80) Los fabricantes de componentes mecánicos para los sistemas de vehículos ferroviarios no intervienen en el sector del «material fijo».

(81) La cuota de mercado conjunta del 94 % ([47]) de las partes y Siemens en el mercado de catenarias es un claro indicio de la ausencia de competencia externa significativa. Según la información facilitada por las partes, la empresa alemana Elpro es la única que ha conseguido contratos en este mercado. Elpro no puede compararse con los duopolistas, ni por su fuerza en el mercado, ni por sus capacidades.

(82) Los compradores de catenarias son Deutsche Bahn AG y las empresas municipales de transporte. Buena parte del volumen de compra de los últimos años correspondió a Deutsche Bahn AG. Por su volumen, los contratos de Deutsche Bahn AG difieren considerablemente de los de las empresas municipales de transporte. Para poder ejecutar en solitario los grandes pedidos de Deutsche Bahn AG se ha de disponer de una empresa con unas dimensiones que, en el mercado alemán, sólo tienen las partes y Siemens. Este hecho relativiza, de entrada, la importancia en el mercado de otros fabricantes.

(83) De acuerdo con la información obtenida por la Comisión, en el mercado de catenarias se han adjudicado contratos, en escasa medida, a la empresa alemana SAG, así como a la empresa francesa Spie Enertrans.

(84) Aunque en este mercado se advierte un cierto potencial competitivo de los demás fabricantes, aún son insuficientes las capacidades de producción nacionales al margen de las del duopolio que forman ABB/Daimler-Benz y Siemens. Debido a los problemas de acceso al mercado ya descritos, los posibles competidores extranjeros aún no han estado en condiciones de reducir significativamente este déficit competitivo resultante de su posición exterior al duopolio. Deutsche Bahn AG, único comprador en el ámbito del transporte de largo recorrido y cuyos contratos plantean problemas particularmente importantes a los pequeños fabricantes, considera que las cualificaciones previas logradas en los últimos dos años por los fabricantes europeos han creado las condiciones para impulsar la competencia también al margen del duopolio.

(85) En el mercado de la alimentación eléctrica, la cuota conjunta de las partes y de Siemens asciende aproximadamente al 67 % ([48]). Las partes afirman que su principal competidor, la empresa Elpro ([...] ([49]) de ecus de volumen de ventas en el ámbito de las tecnologías ferroviarias, según la misma fuente) dispone de una cuota de mercado del 13 % ([50])

([47]) Véase la nota a pie de página 3.
([48]) Véase la nota a pie de página 3.
([49]) Confidencial.
([50]) Véase la nota a pie de página 3.

(siempre según las partes). En este mercado también se han adjudicado algunos contratos menores a otras empresas, particularmente a SAG, Spie Enertrans y a la empresa austríaca Elin. El resto de los fabricantes alcanza una cuota conjunta del 20 % ([51]), según la información facilitada por las partes. También en este caso, Deutsche Bahn AG considera que, en lo que se refiere al transporte de largo recorrido, los fabricantes europeos pueden contribuir a una mayor competencia.

4) Conclusión

(86) A la luz de estos datos sobre la estructura del mercado, el objetivo del análisis de la competencia debe consistir en dilucidar si el proyecto de concentración en el mercado alemán de referencia da lugar a un duopolio dominante en el mercado o si el actual oligopolio que domina el mercado se ve fortalecido por su reducción a un duopolio. Para poder dar por supuesta la existencia de un oligopolio, han de cumplirse dos condiciones. Por una parte, los oligopolistas no deben hallarse en una situación de competencia recíproca significativa. Por otra, los miembros del oligopolio tampoco pueden estar sometidos a una competencia externa significativa.

4. *Creación o fortalecimiento de una posición dominante*

a) **Consideraciones generales en torno a la competencia entre las partes y Siemens**

(87) Para enjuiciar la competencia interna entre las partes y Siemens antes y después de la concentración, se han de valorar tanto unas consideraciones que son válidas para todos los mercados de productos afectados y que hacen referencia a la estructura del mercado y a la evolución de los precios, como otras consideraciones especiales aplicables a determinados mercados de productos y relativas a la cooperación de empresas y a la influencia ejercida por los compradores. Por último, para medir la intensidad de la competencia interna, también es importante medir la intensidad de la competencia externa al duopolio, dado que, de existir las condiciones estructurales para una competencia interna significativa, éstas pueden verse fortalecidas por la competencia externa -que por sí misma no puede considerarse una competencia significativa- hasta tal punto que las prácticas coincidentes y no competitivas de los duopolistas puedan resultar económicamente inviables o tan poco verosímiles que no sea posible determinar con suficiente claridad la ausencia de una competencia interna.

1) Estructura de la oferta

(88) La simetría del duopolio que se va a crear contradice más bien la presunción de que los duopolistas competirán en el futuro de manera significativa. Teniendo en cuenta que disponen de una fortaleza competitiva similar, no tienen muchos incentivos para hacer incursiones competitivas. Por lo que se refiere a su oferta de productos, tras la concentración también habrá semejanza entre las estructuras de ambas empresas, a pesar de que las partes pudieron probar que, al menos por el momento, no va a existir una completa identidad de productos y que, incluso después de la concentración, tanto las partes como Siemens van a contar con determinados puntos fuertes específicos frente al otro. Sin embargo, teniendo en cuenta la capacidad de los fabricantes «full-line» para actuar en todos los mercados de productos y considerando, en particular, la fortaleza económica de Siemens -fortaleza que también sustenta la presunción de que en ninguno de los mercados de productos afectados podrá crearse una posición dominante de las partes en un mercado determinado-, estas diferencias no resultan determinantes de cara a los paralelismos básicos entre la proyectada empresa en participación y Siemens.

(89) La actuación coincidente de ABB/Daimler-Benz y Siemens también podría verse alentada por la transparencia de las adjudicaciones de los mercados de la tecnología ferroviaria. Esta transparencia es producto del escaso número de participantes en el mercado y de la necesidad de licitar públicamente los contratos. En principio, la transparencia de las adjudicaciones en el sector público contribuye al fomento de la competencia en la medida en que su objetivo es lograr que concurran con sus ofertas el mayor número posible de empresas. Sin embargo, en las negociaciones ulteriores a la presentación de ofertas, los fabricantes adquieren nuevos conocimientos, a lo que además hay que añadir la circunstancia de que o bien las partes o bien Siemens han participado hasta ahora en casi todos los contratos relativos a tecnología ferroviaria adjudicados en Alemania. Este mayor conocimiento del mercado por parte de los fabricantes contribuye especialmente a la actuación concertada anticompetitiva en el interior de un duopolio.

(90) La hipótesis de que en el futuro no habrá una competencia significativa entre las partes y Siemens se ve respaldada, en lo que se refiere a los mercados de vehículos ferroviarios, por el actual exceso de capacidades, sobre todo en el sector de los componentes mecánicos para los vehículos ferroviarios. Ambos grupos empresariales tenderán a una mayor utilización de sus propias capacidades de producción, ya que no tendría sentido incitar a los fabricantes de componentes mecánicos a una mayor competencia cooperando con ellos en la fabricación de la parte eléctrica. De ello se deduce un interés compartido por evitar la cooperación con otros fabricantes que, sólo mediante esta cooperación, podrían optar a la adjudicación de un contrato.

(91) Este peligro estructural de disminución de la competencia interna en los mercados de tecnología

([51]) Véase la nota a pie de página 3.

ferroviaria se ve hasta cierto punto atenuado por el hecho de que los correspondientes productos no constituyen bienes homogéneos de gran consumo, sino mercancías heterogéneas para las que la investigación y el desarrollo son de una importancia considerable. En consecuencia, las reacciones a las incursiones competitivas innovadoras de un duopolista no siempre se producen de forma inmediata.

2) Evolución de los precios

(92) Un argumento para hablar de competencia significativa en el pasado es la bajada de precios que se ha producido en los últimos años en el ámbito de los vehículos ferroviarios y que ha sido confirmada por la mayoría de los compradores consultados por la Comisión. Esta evolución responde a distintas razones. Por una parte, se debe a la reducción del equipamiento solicitado por los compradores para los vehículos ferroviarios y a la mayor producción en serie, todo ello en razón de la mayor presión de costes a la que se ven sometidos los compradores. Como ocurre en el caso del ICE, los requisitos técnicos de los productos se someten en la actualidad cada vez más a un control de la eficiencia en función de los costes. En la licitación que celebró para la adjudicación del ICE 2.2, Deutsche Bahn AG consiguió una reducción del precio del [...] ([52]). Los compradores ya no se orientan tanto por las especificaciones técnicas como por factores de rendimiento. Otra razón que se ha de tener en cuenta es la competencia incipiente por parte de empresas extranjeras. La adjudicación de contratos de las ciudades de Colonia y Saarbrücken a Bombardier, en ambos casos en cooperación para la parte eléctrica con Kiepe, la filial de Daimler-Benz/AEG, ha producido una considerable disminución de precios en el mercado de tranvías.

(93) Sin embargo, no en todos los mercados de productos considerados puede partirse del supuesto de que estas razones para la bajada de precios garanticen, en el futuro, por sí solas, una competencia significativa. Las reducciones de los costes de producción, por lo común, sólo repercuten en el comprador si se da una competencia significativa. Esta relación puede observarse claramente en el ejemplo de las adjudicaciones a Bombardier. Sin esta presión competitiva por parte de los fabricantes europeos, los duopolistas no se hubieran visto obligados a aplicar unas bajadas similares a sus precios. En la medida en que la concentración alberga el peligro de una nueva y más acentuada cerrazón del mercado alemán, que puede producirse sobre todo si un fabricante de componentes mecánicos con precios atractivos no cuenta con un socio idóneo para los componentes eléctricos, no cabe pronosticar un mantenimiento de esta evolución tras la concentración. La reducción de costes a raíz de la renuncia de los compradores a un equipamiento de alta calidad de los vehículos ferroviarios tampoco es, por sí misma, una prueba suficiente para vaticinar el mantenimiento de una competencia significativa en el futuro. El exceso de capacidades y la ausencia de una competencia exterior suficiente son más bien un aliciente para un comportamiento contrario a la competencia y una negativa de los duopolistas a cooperar con los fabricantes de componentes mecánicos.

(94) La disminución de precios que puede observarse en el ámbito de los vehículos ferroviarios sólo se da parcialmente, según las investigaciones de la Comisión, en lo que se refiere a las catenarias y a la alimentación eléctrica. Los compradores que perciben tal disminución la atribuyen mayoritariamente a una apertura del mercado y al consiguiente incremento de la competencia.

3) Cooperación

(95) A ello hay que añadir la colaboración en el pasado entre las partes y Siemens, que precisamente en el ámbito de las tecnologías ferroviarias ha dado lugar a todo un entramado de relaciones de cooperación, sobre todo en los mercados de vehículos ferroviarios. Sin embargo, el tipo y el alcance de la cooperación han tenido una configuración divergente en los distintos mercados de estos vehículos.

(96) De entrada, se ha de tener en cuenta que puede haber sido el comprador el que haya dado lugar a la cooperación. La especial importancia que se atribuye a la cercanía geográfica de los fabricantes puede hacer, en caso de que haya distintos fabricantes establecidos en las cercanías, que el comprador desee que se establezca una cooperación entre éstos, lo cual, si bien no elimina el efecto característico de la cooperación, sí puede limitarlo en algunos casos aislados.

4) Otros factores

(97) Por último, no es posible evaluar la competencia interna en el oligopolio si no se tiene en cuenta la competencia externa, dado que las actuales características de ésta restringen las posibilidades de reaccionar solidariamente en el interior de un duopolio.

(98) No obstante, en los mercados de productos hay actualmente indicios, de distinto alcance, de una competencia interna residual cuya intensidad en las relaciones internas depende, en buena medida, de la intensidad de la competencia externa aún existente. Cuanto más acentuados son los impulsos competitivos procedentes del exterior del duopolio, menor es la tentación de los duopolistas de adoptar un comportamiento coincidente contrario a la competencia.

([52]) Confidencial.

(99) Para enjuiciar estos indicios de falta de competencia interna en el duopolio, se ha de tener en cuenta, además, que el único comprador alemán de los productos fabricados por las partes para el transporte de largo recorrido es Deutsche Bahn. También en el transporte regional la demanda ha estado protagonizada casi en exclusiva por esta empresa. Únicamente en el ámbito del transporte de cercanías los fabricantes se encuentran ante un mayor número de compradores, en concreto las empresas municipales del transporte de cercanías en Alemania. Según las comprobaciones de la Comisión, cincuenta y cuatro empresas municipales de transporte forman la demanda de tranvías (incluidos ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de trolebuses) y cuatro la de metro. Por ello, en el transporte de largo recorrido y regional, basta una menor intensidad competitiva externa para que Deutsche Bahn AG, que constituye un monopsonio, disponga de un margen de actuación competitivo suficiente. Las empresas municipales de transporte, por el contrario, no pueden incidir de la misma manera que Deutsche Bahn AG en los fabricantes, de modo que dependen en mucha mayor medida de las alternativas competitivas ya existentes.

b) **Repercusiones sobre los mercados de producto de referencia**

(100) Estas consideraciones fundamentales dan lugar a una evaluación de las repercusiones de la operación desde el punto de vista de la competencia que es diferente para cada uno de los mercados de producto de referencia.

(101) En cuanto a los trenes de largo recorrido y regionales, al igual que en el sector de las catenarias y de la alimentación eléctrica, la demanda en los mercados alemanes procede exclusiva o mayoritariamente de Deutsche Bahn AG, surgida como resultado de la transformación de Deutsche Bundesbahn y Reichsbahn e íntegramente de propiedad estatal. Según las comprobaciones de la Comisión, al gozar de una situación de monopsonio, Deutsche Bahn tiene una capacidad muy superior a la de las empresas de transporte municipales para ejercer influencia sobre la estructura de la oferta. En la situación actual de competencia residual desde el exterior del duopolio -que por sí misma no podría calificarse de competencia significativa con arreglo a la normativa sobre control de las operaciones de concentración- dicha empresa es capaz de suscitar ofertas competitivas de las partes y de Siemens incluso tras la concentración. Por un lado, puede configurar los contratos de tal manera -adjudicando, por ejemplo, un gran volumen de pedidos- que su obtención resulte irrenunciable para los fabricantes alemanes «full-line», forzándoles de este modo a presentar una oferta ventajosa. Esto puede que no sea suficiente si Deutsche Bahn AG, en caso de un comportamiento coincidente contrario a la competencia por parte de los dos proveedores «full line» alemanes, no dispone de una posibilidad económicamente viable de recurrir a otros proveedores alternativos. Pero, por otro lado, puede conseguir, mediante la adjudicación de importantes volúmenes de pedidos, que las empresas extranjeras superen el coste que se deriva de las diferencias que aún existen entre los Estados miembros en cuanto a especificaciones técnicas y que suelen ser superables desde el punto de vista técnico. Precisamente los grandes pedidos de Deutsche Bahn AG son interesantes también para las empresas extranjeras. Muestra de ello es el contrato para el suministro de catenarias adjudicado a Spie Enertrans.

(102) Tampoco cabe esperar que, en el futuro, Deutsche Bahn no vaya a aprovechar el amplio margen de actuación de que dispone. Si bien es cierto que, precisamente por su gran importancia como cliente exclusivo de productos del transporte ferroviario de largo recorrido, seguirá viéndose sometida a una cierta presión general para que, en los procedimientos de adjudicación, tenga debidamente en cuenta a las empresas alemanas con objeto de que conserven su potencial económico, el mero hecho de que dos de los tres fabricantes europeos «full line» estén establecidos en Alemania ya implica que, con toda probabilidad, un número considerable de pedidos recaerá sobre empresas alemanas, incluso en condiciones de competencia pura. Pero el factor decisivo es que no cabe pronosticar que Deutsche Bahn AG vaya a introducir criterios no económicos en sus procedimientos de adjudicación si se tiene en cuenta la evolución que está experimentando este sector. Aunque hay indicios, fruto del comportamiento en el pasado, que no permiten llegar a tal conclusión de forma terminante, la evolución del sector no permite, en cualquier caso, extraer una conclusión categórica de cara al futuro. No solamente ha de tenerse en consideración, de forma primordial, la transformación de la empresa pública alemana Deutsche Bundesbahn en Deutsche Bahn AG, o sea, en una empresa privada. En todo caso, esta transformación deja traslucir la voluntad, como consecuencia de la situación general, de que la empresa sea gestionada con arreglo a criterios de rentabilidad. Las empresas de transporte que hasta ahora dependían económicamente, en general, del presupuesto de los entes territoriales correspondientes, se ven obligadas, por la escasez de recursos públicos, a un mayor rigor presupuestario. Además, el transporte por ferrocarril está expuesto a una intensa competencia por parte de otros medios de transporte, lo que obliga a las empresas del sector a presentar a sus clientes ofertas ventajosas. En cualquier caso, es pronto para saber si, en el futuro, la evolución legislativa volverá a otorgar al ferrocarril un margen de actuación más amplio, por ejemplo, mediante el encarecimiento de otros medios de transporte. Por

último, el trato de favor a las empresas nacionales constituiría una infracción de las Directivas sobre contratación pública.

(103) Las empresas municipales de transporte no disponen, o sólo de forma limitada, del margen de actuación que tiene Deutsche Bahn AG sobre la demanda. Tanto su volumen de negocios como su volumen de adjudicaciones son infinitamente menores en comparación con aquélla; además, la práctica de las adquisiciones conjuntas por parte de estas empresas no existía hasta ahora, o era muy poco frecuente. En este sentido, es difícil aceptar el argumento esgrimido por las partes según el cual algunas grandes empresas de transporte desempeñan un papel fundamental. El volumen de compras de Deutsche Bahn AG correspondiente a material móvil para trenes regionales podría ascender, según estimaciones de las partes, a unos 5 000 millones de ecus hasta el año 2000. En cambio, según dichas estimaciones, el volumen global de compras de material móvil para los trenes de cercanías ascendería en el mismo período de tiempo a unos 4 000 millones de ecus. En todo caso, la importancia del poder sobre la demanda no es la misma en el sector de los tranvías que en el del metro. Mientras que, en el primero, las cincuenta y cuatro empresas municipales de transporte en su conjunto ejercen una influencia limitada, no puede decirse lo mismo de los cuatro clientes del mercado del metro. En este último mercado, la parte principal de la demanda recae sobre las empresas de transporte de Berlín, que, en este sentido, pueden asumir una cierta función directriz. En cualquier caso, la influencia de estas empresas no puede compararse con la que ejerce Deutsche Bahn AG, debido fundamentalmente a que su volumen de compras es menor.

(104) Ciertamente, algunas adjudicaciones ventajosas para los compradores podrían reducir el nivel general de precios. Sin embargo, no todas las empresas de transporte de cercanías lo perciben así, como también revelan las consultas de la Comisión, a pesar de que es indiscutible que los precios medios en el mercado han caído significativamente. Además, aún existen diferencias significativas en cuanto a los productos que demandan las empresas de transporte de cercanías, aunque pertenezcan a la misma categoría de productos. Éstas, junto con las diferencias que puedan existir en cuanto a infraestructura, dificultan la opción de las adquisiciones conjuntas.

(105) Por otro lado, el argumento de las partes en el sentido de que la operación genera o impulsa la competencia en relación con Siemens sólo es válido, y de forma limitada, en el sector del transporte de largo recorrido. Por el contrario, este argumento no es válido con respecto al transporte de cercanías, incluso según la línea de argumentación de las partes, que subrayan las posibilidades de competir de las empresas más pequeñas.

(106) Por último, la cooperación que han mantenido los fabricantes hasta ahora, tal y como la Comisión ha comprobado, está especialmente extendida en el transporte de cercanías, sector en el que las partes y Siemens menos necesitarían cooperar, según comprobaciones de la Comisión. Esto revela, precisamente en los mercados de material móvil para trenes de cercanías, la especial necesidad de ejercer control de la competencia a través de otras empresas, en lo que atañe al comportamiento externo del duopolio.

(107) Estas disparidades se ven reforzadas si se tienen en cuenta las pautas de comportamiento que han tenido hasta ahora las empresas extranjeras en el mercado de la oferta. De las respuestas facilitadas a la Comisión por Deutsche Bahn AG y las empresas de transporte de cercanías se deduce que los competidores extranjeros participan más por término medio en las licitaciones de Deutsche Bahn AG que en las de empresas de transporte de cercanías.

(108) También confirman estas disparidades las consultas de la Comisión en torno a la previsión de los efectos de la operación. Mientras que Deutsche Bahn AG no espera sufrir repercusiones negativas, en las respuestas de las empresas de transporte de cercanías se observa que muchas temen que la operación deteriore las condiciones de la competencia.

(109) Dada la diversidad de situaciones, la evaluación de los efectos de la operación en los mercados de productos del transporte ferroviario de largo recorrido y regional, por un lado, y del de cercanías, por otro, será fundamentalmente diferente.

1) Trenes de largo recorrido y trenes regionales

(110) En los mercados de trenes de largo recorrido y regionales, no se puede afirmar con la necesaria certeza, por una serie de razones, que la operación de concentración creará o reforzará una posición dominante duopolística. El dominio de la oferta por parte de ABB/Daimler-Benz y Siemens se ve considerablemente relativizado, tal y como se ha explicado, por el poder del monopsonio de Deutsche Bahn AG. Por otra parte, debido a la heterogeneidad de los productos y a la importancia de las actividades de investigación y desarrollo, si bien no se puede excluir la posibilidad de un comportamiento coincidente contrario a la competencia, la tendencia a una actuación concertada es mucho más limitada que en mercados de productos heterogéneos y cuyas actividades de investigación y desarrollo son menos intensas. Además, los contratos que se adjudican en estos mercados suelen ser especialmente voluminosos y, en conjunto, se adjudican con menos regularidad, lo que también merma considerablemente la actuación concertada.

a) Trenes de largo recorrido

(111) En el mercado de los ramas integradas destinadas al transporte de largo recorrido, los contratos de producción de trenes de alta velocidad solían adjudicarse en el pasado a consorcios nacionales, entre los que es difícil comprobar si existen relaciones de competencia internas. Así, en el ICE 1 de Deutsche Bahn AG trabajaron en común Siemens, AEG y ABB. En el caso del ICE 2, Siemens y AEG trabajan en común, mientras que ABB compite contra el proyecto con su propio tren. ABB ya no participa en el desarrollo y la producción del ICE 2. El tren que desarrolla esta empresa, denominado X 2000 es un tren indivisible destinado al transporte de largo recorrido, en un segmento inferior a la alta velocidad, que, gracias al empleo de la técnica pendular, puede también alcanzar grandes velocidades también en tramos de vía peor acondicionados. Tras la concentración, se pondrán en común los distintos potenciales.

(112) La concentración no provocará un empeoramiento de la situación; más bien incidirá en que la situación estructural mejore. Cabe pensar que, en el pasado, los proyectos de cooperación eran consecuencia de la insuficiente capacidad de otros fabricantes establecidos en Alemania, al margen de Siemens, para presentar su propia oferta de fabricación de ramas integradas para el transporte de largo recorrido. Por el momento no se puede pronosticar con la suficiente certeza si, tras la concentración, podría desarrollarse una importante competencia interna debido a la completa interrupción de la cooperación entre Siemens y AEG en lo que se refiere al ICE. La cooperación que anuncian Siemens y GEC-Alsthom en lo que respecta a la comercialización de los trenes de alta velocidad ICE y TGV fuera de Europa puede ser un indicio de que en el futuro las relaciones internas del duopolio estarán marcadas por un comportamiento más competitivo en este mercado. Pero tampoco puede excluirse que esta cooperación de Siemens y GEC-Alsthom fuera de Europa carezca de efectos en la situación de la competencia dentro del EEE.

(113) Cabe recordar que en la práctica es poco frecuente que los contratos se adjudiquen a empresas extranjeras. En cuanto al duopolio de las partes y Siemens, se observa que, al poner en común el potencial de las partes, surge por primera vez una empresa con posibilidades de competir con Siemens. Según ha podido comprobar la Comisión, Siemens también puede desarrollar un tren indisociable para el transporte de largo recorrido sin contar con la cooperación de Daimler-Benz, posiblemente cooperando con otras empresas.

(114) Por último, este mercado se caracteriza por la gran heterogeneidad de los productos. Se inscriben en él no sólo los citados trenes de alta velocidad, sino también los trenes IC con técnica pendular, categoría en la que probablemente también habrá que incluir el X 2000 desarrollado por ABB. En una licitación celebrada en 1994 por Deutsche Bahn AG en este segmento del mercado, presentaron ofertas ABB, Fiat y DWA/Fiat/Siemens. El contrato fue adjudicado a este último consorcio, al que Fiat aportaba la técnica pendular.

(115) Por lo tanto, habida cuenta de la situación del mercado alemán, no cabe afirmar, aun en el supuesto de que exista un oligopolio en posición dominante formado por Siemens y AEG, que la operación de concentración refuerza dicho oligopolio. Muy al contrario, aumentan las posibilidades de que surja una oferta que compita con Siemens y, de este modo, se acentúe la competencia en las relaciones internas del duopolio. Por lo tanto, partiendo de este efecto impulsor de la competencia, no se puede asegurar con el suficiente grado de probabilidad que la simetría entre ambas empresas deteriorará la estructura interna.

(116) En el mercado de las locomotoras eléctricas, la Comisión no tiene conocimiento de que haya existido cooperación entre las partes y Siemens/Krauss-Maffai en los procedimientos de adjudicación de Deutsche Bahn AG, aun cuando cada una de estas tres empresas obtuvo uno de los tres contratos adjudicados. Una operación de concentración podría mermar la competencia que existe en este sector, en la medida en que no exista suficiente competencia externa que obligue a las partes y a Siemens a competir entre sí de manera significativa.

(117) En cualquier caso, Deutsche Bahn AG puede conseguir que una oferta también sea interesante para empresas extranjeras mediante la agrupación de varios pedidos en un solo procedimiento de adjudicación, como ocurrió en el caso de las locomotoras eléctricas, a consecuencia de lo cual el volumen de la adjudicación es mayor. En aquel mismo caso, la oferta de GEC-Alsthom superó la preselección inicial. Además, Deutsche Bahn AG consiguió que AEG, ABB y Siemens presentaran ofertas independientes[...] ([53]). Bien es cierto que, finalmente, Deutsche Bahn AG dividió la adjudicación entre estas tres empresas, correspondiendo a cada una de ellas la fabricación de un tipo de locomotora eléctrica. Pero no lo es menos que, según datos de la propia empresa, esta división no tuvo repercusiones negativas. Por lo tanto, teniendo en cuenta que en el pasado no existían proyectos de cooperación en el mercado de las locomotoras eléctricas, sin olvidar las razones de orden estructural indicadas a las que este hecho obedecía, entre las que destacan el poder que ejerce Deutsche Bahn AG sobre la demanda y la naciente competencia externa, sobre todo de GEC-Alsthom, no cabe

([53]) Confidencial.

afirmar que, de no materializarse la operación de concentración, no habrá en el futuro suficiente competencia entre AEG, ABB y Siemens.

(118) Pero tampoco cabe prever con la necesaria certeza que, si se realiza la operación, no habrá suficiente competencia en el futuro entre ABB/AEG y Siemens. Aunque se modifique la estructura del mercado -Deutsche Bahn AG sólo podrá optar entre dos proveedores «full line» alemanes-, la estructura básica del mercado a la que se ha hecho referencia no permite suponer con el suficiente grado de certeza que la contracción del abanico de la oferta está ligada a una eliminación de la competencia sustancial entre ABB/AEG y Siemens. Según sus propias estimaciones, Deutsche Bahn AG tendrá suficientes alternativas competitivas. Además, GEC-Alsthom podrá acceder en el futuro más fácilmente al mercado a través de LHB. Asimismo, la filial alemana Talbot, adquirida por Bombardier, podría intervenir en la parte mecánica de la construcción de una locomotora eléctrica, aunque necesitaría cooperar con una empresa eléctrica. No obstante, si se tiene en cuenta el poder de Deutsche Bahn AG desde la óptica de la demanda y la posibilidad, en ausencia de competencia sustancial entre ABB/AEG y Siemens, de adjudicar por lo menos una parte del contrato a una asociación en la que participarían empresas alemanas de componentes mecánicos junto con GEC-Alsthom, no hay certeza absoluta de que, por razones estructurales, AEG/ABB y Siemens no se verían forzadas en el futuro, como consecuencia de la presión de Deutsche Bahn AG -por su parte, cada vez más condicionada por el ahorro de costes-, a competir seriamente entre sí.

b) Trenes regionales

(119) Desde 1992, se han celebrado en el sector de los trenes regionales eléctricos cuatro licitaciones abiertas, dos contratos por los que se ejercía el derecho de opción y un contrato de renovación de adjudicación directa. En el caso de las cuatro licitaciones, se presentaron en total cinco proyectos de cooperación; un contrato fue adjudicado a Siemens con MAN (AEG), dos a LHB y ABB con diferentes grados de responsabilidad, uno a DWA y AEG y uno a AEG, Siemens y DWA. En el sector de los trenes regionales de gasóleo, se han celebrado dos procedimientos de adjudicación, uno ganado por AEG en solitario y otro por Siemens con MAN como subcontratista. También se ejerció una opción adjudicada a un proyecto conjunto de Siemens, LHB y AEG.

(120) La demanda de trenes regionales eléctricos y de gasóleo procede tanto de Deutsche Bahn AG como, parcialmente, de las empresas regionales de transporte. En este sentido, la estructura de la demanda no es completamente idéntica a la del sector del transporte de largo recorrido, y la regionalización del transporte de cercanías puede alterar aún más dicha estructura. Como es posible que Deutsche Bahn AG ejerza una cierta función directriz, también en el sector del transporte regional puede partirse de la base de que el poder de la demanda condiciona la oferta, a pesar de que, debido a la existencia de una serie de pequeñas empresas regionales de transporte mucho menores que Deutsche Bahn AG, este condicionamiento no sea tan significativo como en el caso del transporte de largo recorrido.

(121) Habida cuenta de la importancia de los componentes eléctricos y electrónicos, el dominio de la demanda sólo puede crear o impulsar la competencia externa dentro del período que sirve de referencia al control de la operación de concentración en caso de que la existencia de suficientes ofertas alternativas no se limite a los componentes mecánicos. No obstante, no ha de pasarse por alto que, hasta ahora, la cooperación de las partes con Siemens no estaba tan extendida en los mercados del transporte regional. Esta importancia comparativamente menor de los proyectos de cooperación surgidos en el pasado relativiza los indicios que apuntan a una ausencia de competencia interna en el futuro.

(122) A la luz de las actividades desarrolladas por LHB en estos mercados en cooperación con ABB, un factor decisivo para determinar la futura posición en el mercado de esta empresa es hasta qué punto conseguirá, también con su matriz GEC-Alsthom, obtener contratos. A este respecto, ha de señalarse que se trata de una empresa pujante, especialmente en su región. Considerando su posición consolidada, es erróneo pensar que LHB no desempeñará una función importante en los mercados de transporte regional. Según datos facilitados por las partes, la cuota de mercado de LHB en el mercado de trenes regionales eléctricos se aproxima al 14 % ([54]), y en el mercado de trenes regionales de gasóleo, al 19 % ([55]). Las partes han declarado que, a raíz de un proyecto de cooperación con AEG en un procedimiento de adjudicación de trenes urbanos para la ciudad de Berlín celebrado por Deutsche Bahn AG, DWA dispone de la capacidad tecnológica necesaria para presentar sus propias ofertas completas en estos mercados. En cualquier caso, en virtud de los esfuerzos de DWA por conseguir su propia autonomía en lo que respecta a los componentes eléctricos, la transferencia de

([54]) Véase la nota a pie de página 3.
([55]) Véase la nota a pie de página 3.

conocimientos técnicos ha de entenderse como un factor que, en el futuro puede hacer posible el surgimiento de una competencia independiente también de las partes y de Siemens. Según los datos facilitados por las partes, la cuota de mercado de DWA en el mercado de trenes regionales eléctricos asciende, aproximadamente, al 17 % ([56]) y, en el mercado de trenes regionales de gasóleo, se sitúa en torno al 9 % ([57]).

(123) Habida cuenta de estas consideraciones sobre la competencia externa a un duopolio, y del poder que Deutsche Bahn AG ejerce desde el punto de vista de la demanda y de las demás consideraciones sobre el comportamiento competitivo, no se puede, basándose en factores estructurales, determinar que el proyecto de concentración llevaría a la creación de un duopolio en posición dominante.

2) Trenes de cercanías

(124) El proyecto de concentración puede crear un duopolio en posición dominante compuesto por las partes y Siemens en los mercados de productos de los tranvías (incluidos los ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de los trolebuses) y del metro. La evaluación ha de partir de la base de que, si no hubiera operación de concentración, seguiría habiendo una considerable competencia interna entre Daimler-Benz, ABB y Siemens. Esta suposición se debe a que, junto con las consideraciones básicas expuestas, hay presión competitiva por parte de otros fabricantes como, por ejemplo, Bombardier, que puede impedir que se imponga un comportamiento coincidente y contrario a la competencia. Al margen de que el grado de concentración del mercado sería menor, no puede presumirse con toda seguridad que, de no producirse la operación, empresas como Bombardier no podrían acceder al mercado debido a la falta de un socio. Así lo demuestran los proyectos de cooperación existentes entre Bombardier y Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG. Después de una operación de concentración, es demasiado tarde para hacer pronósticos respecto de ambos mercados de productos en el periodo considerado.

(125) En los mercados de los trenes de cercanías, existe toda una gama de proyectos de cooperación que revisten formas diferentes. Cada vez se emplea más la fórmula de contar con un contratista principal que recurre a subcontratistas. De las dieciocho adjudicaciones notificadas a la Comisión en el contexto de su investigación de las empresas municipales de transporte que operan en el mercado de tranvías, la distribución entre empresas fue la siguiente:

— un contrato fue adjudicado a Siemens y otro a Daimler-Benz,

— en dos casos, Siemens y AEG trabajaron en directa cooperación,

— dos contratos fueron adjudicados a Siemens y a Kiepe, filial de Daimler-Benz/AEG,

— uno a Siemens, AEG y ABB,

— un contrato a Siemens, AEG y MAN,

— tres a Siemens y ABB,

— cuatro a Siemens, ABB y DWA.

De los seis procedimientos de adjudicación de contratos notificados a la Comisión por los cuatro clientes alemanes del mercado de vehículos para el metro, ABB, AEG y Siemens trabajaron juntos en tres ocasiones.

(126) En contraste con los demás subsectores de material móvil, éste se caracteriza por los numerosos indicios que apuntan a la falta de una competencia sustancial y sólida desde el punto de vista estructural entre las partes y Siemens, después de la operación de concentración. Así lo indican, sobre todo, la intensa cooperación mantenida entre las partes y Siemens en el pasado, la ausencia de necesidad de cooperación entre los fabricantes «full line» -AEG, ABB y Siemens-, como reconocen las propias partes, y el escaso poder, desde el punto de vista de la demanda, que ejercen las empresas de transporte de cercanías si se compara con el de Deutsche Bahn AG. En todo caso, esta valoración será válida mientras no haya un impulso competitivo por parte de los demás fabricantes que neutralice, estructuralmente, los comportamientos paralelos contrarios a la libre competencia. Este impulso, frente a la solidez de los indicios de carácter estructural que apuntan a la falta de competencia significativa, ha de ser más fuerte que en otros mercados de ferrocarriles. A ello se añade, que, al haber mayor número de procedimientos de adjudicación en el sector de los trenes de cercanías, la necesidad de los proveedores de concurrir a cada uno de estos procedimientos es naturalmente menor que en los mercados en los que Deutsche Bahn AG, como cliente exclusivo, puede ofrecer contratos mucho más importantes que los que, por regla general, se celebran en el sector del transporte de cercanías.

(127) Por lo tanto, la cuestión decisiva es hasta qué punto otros proveedores estarán en condiciones de presentar ofertas con éxito.

(128) A la hora de evaluar la importancia que reviste la proximidad geográfica de un proveedor para la adjudicación de un contrato, la parte mecánica del vehículo puede ser especialmente decisiva, dado que, si se compara con la parte eléctrica, la mecánica es más intensiva en trabajo, aunque, en nuestros días, la mayor parte del valor añadido recae sobre los componentes eléctricos. En la medida en que estas consideraciones intervienen en la adjudicación de un contrato para la construcción de un tren,

([56]) Véase la nota a pie de página 3.
([57]) Véase la nota a pie de página 3.

básicamente inciden, sin embargo, en la totalidad de las partes del contrato.

(129) Precisamente en el sector del transporte de cercanías, el criterio de la proximidad geográfica del proveedor también es importante desde el punto de vista económico. En la actualidad, ya no es la empresa de transporte de cercanías quien se ocupa del mantenimiento, la reparación y las piezas de repuesto necesarias para el tren sino que se va consolidando la tendencia a reducir las existencias y a encomendar a terceros las tareas de mantenimiento y reparación. Cuanto más cerca del comprador estén situadas las instalaciones de la empresa elegida para prestar estos servicios, tanto mejor podrán satisfacerse las necesidades de aquél. Teniendo en cuenta que es muy importante que el funcionamiento de los trenes, en la medida de lo posible, no sufra interrupciones, los competidores nacionales también tienen más posibilidades de que su oferta prospere. Este factor se convierte en un nuevo obstáculo para las empresas extranjeras que hasta ahora no han estado presentes y no cuentan con instalaciones propias en el mercado alemán. El hecho de que empresas como GEC-Alsthom y Bombardier consideren necesario adquirir instalaciones en Alemania para poder participar en el mercado es revelador en este sentido.

(130) Además, a los clientes les interesa sobre todo adquirir material móvil que, en la medida de lo posible, no tenga problemas de funcionamiento. A la vista de la fuerte demanda nacional, resulta ventajoso disponer de un producto de referencia que ya esté introducido en el mercado alemán. Incluso Bombardier, única empresa extranjera que ha sido contratista principal de la construcción de un vehículo en Alemania, no dispone aún de un producto de referencia consolidado en el mercado alemán porque su tren aún no está terminado y debe esperar a su puesta en funcionamiento para demostrar sus cualidades. Como el importante parámetro de la fiabilidad no se puede juzgar hasta que transcurra cierto tiempo, es pronto para evaluar definitivamente los efectos de la presencia de Bombardier en el mercado alemán. La posible desaparición del actual socio de Bombardier, la empresa Kiepe, podría anular los efectos beneficiosos, en el sentido de apertura del mercado, de los procedimientos de adjudicación de Colonia y Saarbrücken. Como Kiepe forma parte de la proyectada empresa en participación, las partes pueden intervenir en la decisión sobre el acceso al mercado y los resultados de un competidor. La posición dominante que se deriva de esta situación puede ser un obstáculo a una competencia significativa.

(131) Es mucho más probable que las tendencias dominantes de los participantes en el duopolio se hagan realidad después de una operación de concentración que antes de ella. La mera reducción a un duopolio incrementa el riesgo estructural de que los miembros del duopolio adopten una estrategia común de bloqueo. Además, con la empresa en participación, surge junto a Siemens una segunda empresa de estructura muy similar que, por razones de política comercial, tratará ante todo de obtener contratos en solitario, en la medida de lo posible, y no en cooperación con un proveedor de componentes mecánicos. Teniendo en cuenta que, gracias a las capacidades de los miembros del duopolio en lo que respecta a los componentes eléctricos, es lógico que éstos se vean tentados a aplicar una estrategia de bloqueo en el mercado alemán tras la operación de concentración, ya no se puede pronosticar que Bombardier ejercerá una presión competitiva significativa. Lo mismo puede decirse de las dos empresas alemanas DWA y LHB, filial de GEC-Alsthom. La cuota de mercado de ambas empresas en el sector de los trenes de cercanías es también menor, en la actualidad, que la que tienen en los mercados de trenes regionales. Según datos facilitados por las partes, la cuota de mercado de DWA se sitúa, en el mercado de los tranvías, en torno al 3 % ([58]) y, en el sector del metro, en torno al 5 % ([59]). Las cuotas de mercado de LHB representan aproximadamente el 8 % ([60]) en el caso de los tranvías y aproximadamente el 11 % ([61]) en el caso del metro. En este último mercado, la situación es mejor que en el de los tranvías, dado que la nueva matriz de LHB, GEC-Alsthom, es el principal fabricante de vehículos de metro de Europa. Se espera una próxima mejora de la posición de LHB en el mercado.

(132) Las aludidas circunstancias del mercado alemán no sólo han impedido que, hasta ahora, se hayan adjudicado contratos de suministro, con las citadas excepciones, a empresas extranjeras. Además, falta en Alemania una adecuada participación de empresas extranjeras en el lado de la oferta. No se puede determinar con absoluta seguridad si esto se debe a una insuficiente capacidad competitiva de partida en los mercados alemanes o también a un sentimiento de desmoralización ante la falta de éxito. Lo que sí es cierto es que, hasta ahora, ninguna otra empresa aparte de Bombardier, siempre en cooperación con Kiepe, ha podido ejercer una significativa presión competitiva en el mercado alemán de los tranvías independientemente de las partes y Siemens.

(133) Con todo, algunos clientes consideran a GEC-Alsthom un competidor potencial. Pero, a la vista

([58]) Véase la nota a pie de página 3.
([59]) Véase la nota a pie de página 3.
([60]) Véase la nota a pie de página 3.
([61]) Véase la nota a pie de página 3.

de la falta de éxitos comerciales y de la comparativamente reducida actividad de esta empresa en el lado de la oferta, esta valoración no es suficiente para argumentar que de la competencia potencial se derive el ejercicio de presión competitiva sobre las partes y Siemens. La compra de LHB trae ciertas perspectivas de éxito para el futuro. No cabe excluir la posibilidad de que, a medio plazo, los clientes de LHB, empresa pujante en su región, también acepten ofertas que esta empresa presente junto con GEC-Alsthom como socio para la parte eléctrica. De todos modos, esto parece menos probable a corto plazo. Tampoco la empresa neerlandesa Holec ha estado presente en estos mercados. Por su parte, Fiat ya ha participado en tres procedimientos de adjudicación en Alemania, [...] ([62]) tampoco se puede deducir en este caso que Fiat haya ejercido una competencia significativa.

(134) Al apreciar la posibilidad de que haya competencia externa de carácter estructural, ha de tenerse en cuenta que las partes y Siemens, como consecuencia de su fuerza competitiva, sólo pueden ser combatidas, incluso en los mercados de productos del EEE, mediante una competencia externa estructural lo suficientemente sólida. Sobre la base de los datos facilitados por las partes, la cuota de mercado conjunta de las partes y la de Siemens en el mercado de tranvías del EEE asciende en ambos casos al 39 % ([63]), aproximadamente, mientras que GEC-Alsthom, también en el conjunto del EEE, sólo alcanza el 11 % ([64]). En cambio, en el mercado del metro, las partes poseen sólo alrededor del 25 % ([65]), y Siemens alrededor del 12 % ([66]), mientras que la cuota de GEC-Alsthom se sitúa en torno al 45 % ([67]). El hecho de que la posición de las partes en el mercado de vehículos para el metro en el EEE sea claramente menos pujante que la de GEC-Alsthom también podría deberse a que en Alemania sólo existen en la actualidad cuatro empresas de transporte de cercanías que utilizan el metro y que, desde 1992, sólo Berlín ha solicitado estos productos en gran escala. En cualquier caso, estas cuotas de mercado permiten suponer que, en el sector del metro, GEC-Alsthom, junto con LHB, tendría más facilidad para presentar con éxito ofertas independientes de las partes y Siemens que en el mercado de los tranvías.

(135) Por otra parte, se puede comprobar que las empresas que, al margen de las partes y de Siemens, han recibido pedidos en los mercados alemanes de tranvías y metro son meras empresas de componentes mecánicos que, para poder presentar ofertas en los mercados de trenes de cercanías, deben asociarse con una empresa de componentes eléctricos. A la vista de los resultados registrados en el mercado hasta ahora, no se puede concluir que actualmente estas empresas disponen de un alternativa real a la cooperación con las partes o con Siemens. Su poder sobre la demanda es limitado en este mercado; en cambio, es mayor en el sector del metro. Por este motivo, puede bastar un menor número de alternativas competitivas en este mercado para frenar lo suficiente el poder de las partes y Siemens. La posición dominante de los miembros del duopolio en el mercado no permite pronosticar, por el momento, que se vaya a producir una competencia significativa desde fuera del duopolio. Además, tampoco cabe esperar que la intensidad de la competencia externa residual que quedará tras la operación de concentración aumente las diferencias que existen dentro del duopolio, debido a condiciones estructurales fundamentales como la heterogeneidad de los productos y la intensidad de las actividades de I+D, de tal modo que no quepa prever con la necesaria probabilidad un comportamiento competitivo coincidente de las partes y Siemens.

3) Catenarias y alimentación eléctrica

(136) La situación en los mercados de catenarias y alimentación eléctrica es diferente en la medida en que no existen proyectos de cooperación dignos de mención entre proveedores. Hasta ahora, los entes municipales han notificado a la Comisión un total de diecinueve contratos adjudicados. Sólo en dos proyectos colaboraron Siemens y ABB, así como Siemens, ABB y AEG. En otros cuatro, los contratos se distribuyeron entre numerosas empresas. Tampoco la Comisión ha tenido conocimiento de proyectos de cooperación dignos de consideración en el caso de los contratos adjudicados por Deutsche Bahn AG. Sin embargo, existe un acuerdo de licencia concluido entre Deutsche Bahn AG, las partes y Siemens en relación con la construcción de la catenaria para el tren de alta velocidad ICE. Dicho acuerdo es el resultado de la realización conjunta de actividades de investigación y desarrollo. Según los datos de que dispone la Comisión, el efecto de estanqueidad del mercado a raíz de la concentración es menor en estos dos mercados, dado que la cooperación no resulta en estos ámbitos tan importante para poder ofrecer los productos. De acuerdo con las averiguaciones de la Comisión, en los últimos años apenas ha habido cooperación en estos mercados. Sin embargo, este factor es importante puesto que los competidores de las partes y de Siemens, debido a unas capacidades de producción considerablemente inferiores, no estarán, en general, en condiciones de presentar ofertas a licitaciones de cierta magnitud si no recurren a la cooperación con un fabricante más importante. En este sentido, la reducción del número de posibles

([62]) Confidencial.
([63]) Véase la nota a pie de página 3.
([64]) Véase la nota a pie de página 3.
([65]) Véase la nota a pie de página 3.
([66]) Véase la nota a pie de página 3.
([67]) Véase la nota a pie de página 3.

socios de cooperación de tres a dos agudiza la situación de los pequeños fabricantes.

(137) Teniendo en cuenta el poder de que dispone Deutsche Bahn AG desde la óptica de la demanda en los grandes contratos que se celebran en estos mercados, la ausencia de cooperación entre las partes en el pasado y la incipiente competencia procedente de empresas extranjeras, que la propia Deutsche Bahn AG considera suficiente para ejercer presión competitiva, no se puede pronosticar con el suficiente grado de certeza que, ni antes ni después de la operación, las partes y Siemens no competirán entre sí de forma sustancial. Los contratos de suministro que celebran las empresas de transporte de cercanías en estos mercados representan volúmenes más pequeños que también pueden ser debidamente atendidos por empresas más pequeñas, como lo han confirmado las investigaciones de la Comisión. Así, numerosos contratos de dimensiones reducidas han sido adjudicados en lotes individuales a numerosas empresas locales, que aparentemente no operan en el conjunto del territorio nacional.

5) *Resumen*

(138) La operación de concentración prevista crearía un duopolio en posición dominante formado por las partes y Siemens en los mercados alemanes de tranvías (incluidos los ferrocarriles urbanos y la parte eléctrica de los trolebuses) y metro, que obstaculizaría considerablemente la competencia en una parte sustancial de la Comunidad. En los demás mercados afectados por la operación no se crearían ni reforzarían posiciones dominantes.

D. COMPROMISOS DE LAS PARTES

1. *Compromisos contraídos*

(139) Con objeto de evitar que la operación quede prohibida, las partes han contraído ante la Comisión los siguientes compromisos:

1) «Las partes se comprometen a velar por que todas las participaciones de Kiepe Elektrik GmbH ("Kiepe"), con sede en Düsseldorf, hayan sido vendidas, a más tardar [...] ([68]), a empresas que no estén vinculadas mediante una participación mínima del [...] ([69]), ni a ABB ni a Daimler-Benz, ni tampoco a empresas de uno u otro grupo. Las gestiones para su venta comenzarán inmediatamente. Queda excluida la venta de dichas participaciones a Siemens AG o a una empresa vinculada a ella. El derecho de las partes a integrar por el momento las participaciones de Kiepe en la empresa en participación permanece intacto.

2) Las partes se comprometen a velar por que, hasta el momento de su venta, la gestión de Kiepe se rija por los mismos principios que los aplicados desde su compra por parte de AEG Aktiengesellschaft. Estos principios establecen, esencialmente, que Kiepe puede actuar, sin restricción alguna, como socio de cooperación o proveedor de componentes con empresas del sector de la tecnología ferroviaria que no estén vinculadas ni con ABB ni con Daimler-Benz. Las partes se abstendrán de impartir instrucciones a los órganos directivos de Kiepe en relación con la elección de sus socios y de no ejercer influencia alguna sobre dichos órganos directivos respecto del ejercicio habitual de sus actividades comerciales, en la medida en que no sea necesario para preservar el valor intrínseco de la empresa o mantener su rentabilidad. Asimismo, las partes se comprometen a velar por que el patrimonio de Kiepe, hasta el momento de su venta, no sufra merma alguna que no se derive del ejercicio habitual de sus actividades comerciales. Esta última cláusula también hace referencia, en particular, al mantenimiento del activo fijo, del "know how" y de la competencia técnica y comercial del personal.

3) Serán objeto de la obligación de venta a la que hace referencia el punto 1 las participaciones de Kiepe sin su filial de Austria, a menos que la venta no resulte posible de otro modo.

4) En caso de que, para el [...] ([70]), la operación de venta no se haya llevado a cabo, las partes, a solicitud de la Comisión, transferirán las participaciones irrevocablemente a un administrador fiduciario designado de acuerdo con la Comisión, quien, en el plazo de [...] ([71]) a partir de la transferencia, procederá a la venta de las participaciones por cuenta del titular conforme a los principios comerciales que dicta la ley y sin someterse a instrucción alguna. La Comisión no hará uso de este derecho antes del [...] ([72]), siempre y cuando las partes hayan firmado con un comprador, para el [...] ([73]), una declaración de intenciones vinculante ("letter of intent") en la que se acuerde la venta de dichas participaciones a más tardar el [...] ([74]).».

2. *Valoración de los compromisos*

(140) Los compromisos contraídos por las partes pueden cumplir el objetivo de evitar la creación de un duopolio en posición dominante en los mercados alemanes de tranvías y metro durante el período de evaluación de la presente concentración.

([68]) Suprimido, secreto comercial.
([69]) Suprimido, secreto comercial.
([70]) Suprimido, secreto comercial.
([71]) Suprimido, secreto comercial.
([72]) Suprimido, secreto comercial.
([73]) Suprimido, secreto comercial.
([74]) Suprimido, secreto comercial.

a) **Efectos sobre la competencia externa**

(141) Mediante la venta, Kiepe seguirá operando como proveedor de componentes eléctricos independiente de las partes y Siemens en el mercado de los trenes de cercanías. Kiepe Alemania ha alcanzado un volumen de negocios en torno a los [...] [75] de marcos alemanes y ha participado considerablemente en las ventas de componentes eléctricos en este sector. Sus resultados de explotación son positivos. La empresa fue adquirida por Daimler-Benz/AEG en 1992 y, hasta ahora, operaba como entidad autónoma. Se trata de una empresa con experiencia en el mercado.

(142) De los dieciocho contratos de suministro de tranvías celebrados por grandes empresas alemanas de transporte de cercanías de los que ha tenido conocimiento la Comisión, Kiepe ha participado en cuatro casos como socio responsable de la parte eléctrica de una empresa de componentes mecánicos. Además, en otra ocasión ha participado también en la fabricación de la parte eléctrica. Los contratos adjudicados entre 1992 y 1994 en los que a la Comisión le consta que Kiepe ha participado en cuanto a la parte eléctrica representan en torno al 30 % del total de contratos adjudicados en este período en el sector de los tranvías. A ello se añade su participación, en cooperación con Bombardier, en el contrato adjudicado por la ciudad de Saarbrücken, del que también ha tenido conocimiento la Comisión. A la vista de estos datos, Kiepe fue, durante este período, probablemente el segundo fabricante de componentes eléctricos tras Siemens. Superó holgadamente los resultados de ABB y los de la parte restante de AEG. En total, la suma de los resultados relativos a los componentes eléctricos del resto de AEG y de ABB en este mercado no fue muy superior a los de Kiepe. En el sector del metro, Kiepe participó, con un contrato de suministro parcial, en la construcción de vehículos de metro para la ciudad de Múnich. Por lo tanto, tiene una presencia significativa en el mercado del transporte de cercanías, sobre todo como socio, en lo que respecta a la parte eléctrica, de empresas de componentes mecánicos.

(143) La venta de Kiepe supone el mantenimiento de un socio potencial de las empresas de componentes mecánicos que operan en el sector de los tranvías, que, a la luz de su buena trayectoria en el mercado, puede presentar a los fabricantes una oferta eléctrica ya introducida en el mercado. En el sector del metro, su importancia es menor. No obstante, el compromiso también puede despejar las dudas que persisten en este mercado. Hasta ahora, sus actuales propietarios no tenían razón alguna para dejar que Kiepe penetrara con más fuerza también en este mercado. Sin embargo, en caso de que surja la oportunidad, Kiepe parece capacitada para hacerlo, a medio plazo, en cooperación con otros socios. En todo caso, la empresa parece tener capacidad de financiación de las inversiones necesarias, a la vista de sus buenos resultados económicos. En este sentido, la venta de Kiepe supone el surgimiento de una empresa independiente de las partes y de Siemens con la que podrían cooperar las empresas de componentes mecánicos del sector del metro que lo necesiten. Si a ello se añaden el creciente poder sobre la demanda y las prometedoras perspectivas de futuro de LHB gracias a la participación de GEC-Alsthom, tampoco se puede concluir con la necesaria seguridad que, cuando se cumplan los compromisos, no habrá competencia significativa en este mercado.

(144) Por consiguiente, el mantenimiento de Kiepe como empresa eléctrica independiente de las partes y de Siemens puede propiciar que, en el futuro, la empresa también pueda competir con éstas presentando ofertas competitivas en el sector. Debido a su limitada capacidad de producción, el volumen de los contratos podría constituir un obstáculo para la empresa. Pero, al mantener su independencia frente a las partes y Siemens y al disponer de determinadas oportunidades de canalizar las capacidades de producción de empresas extranjeras para la parte eléctrica, podrá facilitar el acceso al mercado de otras empresas, sobre todo extranjeras. Bombardier, LHB y DWA podrían aprovechar los recursos de Kiepe al margen de las partes y Siemens para así consolidar y reforzar en el futuro su posición en el mercado. Por lo tanto, con la venta de Kiepe se asegura la continuidad del proceso de apertura del mercado del transporte de cercanías, que, como muy bien ilustra el ejemplo de los contratos adjudicados a Bombardier precisamente en cooperación con Kiepe, está empezando a perfilarse.

b) **Efectos sobre la competencia entre las partes y Siemens**

(145) Por otro lado, según las comprobaciones de la Comisión, esta presión competitiva bastará para estimular la competencia entre las partes y Siemens con carácter estructural hasta tal punto que ya no podrá hablarse de falta de competencia interna. Por el contrario, esta presión, facilitada por la estructura del mercado, será lo suficientemente fuerte como para impedir el comportamiento coincidente y anticompetitivo de las partes y Siemens en estos mercados. Si, en el futuro, las partes y Siemens renunciaran, por su parte, a un comportamiento competitivo, correrían el riesgo de que se adjudicase un mayor número de licitaciones a proyectos de cooperación entre Bombardier/Kiepe o a otras fórmulas de cooperación con esta última. Teniendo también en cuenta el potencial de las demás empresas que operan en el mercado, el coste que, desde el punto de vista de la competencia, habrían de soportar las partes y Siemens por mantener un comportamiento coincidente y anticompetitivo sería tan elevado como consecuencia

[75] Confidencial.

de esta competencia externa que las pérdidas que les supondría la adjudicación de contratos a otras empresas superarían las supuestas ventajas que presenta un comportamiento coincidente contrario a las normas de competencia. Por último, ante la presencia de dichas ofertas competitivas, los compradores, en otros contratos que en principio -por razones de capacidad- deberían adjudicarse a las partes y a Siemens, difícilmente aceptarían posibles ofertas menos competitivas de las partes y de Siemens. Aunque los compradores podrían verse obligados a aceptar provisionalmente esta situación como consecuencia de la estructura del mercado, la insatisfacción que resultaría de tal aceptación supondría un nuevo impulso para la apertura de los mercados alemanes a otras empresas. Naturalmente, a las partes y de Siemens no les interesaría tal evolución. De este modo, la venta de Kiepe preserva la competencia externa con respecto a las partes y a Siemens en una medida significativa y, por su importancia, será determinante para el comportamiento de estas últimas desde la óptica de la competencia.

c) **Obligación de presentar informes**

(146) La experiencia de la Comisión revela que, con objeto de verificar el cumplimiento de los compromisos contraídos por las partes, resulta necesario que éstas informen a la Comisión cada tres meses sobre el avance de las gestiones relativas a la venta de Kiepe y sobre el cumplimiento de los compromisos. El primer informe deberá ser presentado a los tres meses de la publicación de la presente Decisión.

Los informes deberán contener una detallada descripción de las gestiones efectuadas hasta ese momento y datos sobre las empresas interesadas. La presentación deberá facilitar la comprobación de los datos por parte de la Comisión.

Con respecto al cumplimiento del compromiso mencionado en el punto (2) relativo al mantenimiento de la capacidad económica de Kiepe hasta el momento de su venta, los informes deberán contener, asimismo, los siguientes datos:

— confirmación de principio de que las partes se atienen al compromiso;

— posibles medidas adoptadas por las partes con respecto a Kiepe;

— evolución de la plantilla de Kiepe, indicando los siguientes cambios: plantilla al comienzo y al final del período de tres meses, número de trabajadores despedidos y contratados, identificación de los trabajadores trasladados de Kiepe a ABB o a Daimler-Benz o a una de las empresas de su grupo;

— balance, cuentas anuales y cuentas trimestrales elaborados en el período de referencia;

— informe general sobre las actividades económicas de Kiepe en el período de referencia.

(147) La Comisión se reserva el derecho a solicitar datos complementarios a las partes, en la medida en que sean necesarios para verificar el cumplimiento de los compromisos contraídos por las partes.

E. AUDIENCIA DE LOS COMITÉS DE EMPRESA

(148) Los comités de empresa de AEG Austria y Kiepe Electric Viena han reclamado que, en caso de que Kiepe sea vendida en cumplimiento de un compromiso de las partes, se proceda a una venta conjunta de la Kiepe alemana, con sede en Düsseldorf, y de su filial vienesa del mismo nombre. Como los problemas que se plantean desde el punto de vista de la competencia se limitan al mercado alemán, no procede incluir en la operación de venta a la empresa Kiepe Viena, dado que, aunque suministra algunos componentes a Kiepe Düsseldorf en virtud de un contrato, se trata fundamentalmente de una prolongación de esta última. No sería lo mismo si se demostrara la imposibilidad de vender ambas empresas por separado.

(149) El comité de empresa de AEG Schienenfahrzeuge GmbH, con sede en Henningsdorf, solicitaba, en sus observaciones de 29 de septiembre de 1995, que se tuviera en cuenta la necesidad de facilitar al personal información suficiente sobre las reestructuraciones previstas por las partes y la posibilidad de crear un comité de empresa europeo en caso de que se impongan obligaciones. Las peticiones de información a los comités de empresa y de creación de un comité de empresa europeo, que en determinadas circunstancias podría derivarse de otros instrumentos jurídicos, no pueden ser atendidas por la Comisión en el marco del Reglamento sobre operaciones de concentración, debido a la ausencia de base jurídica a tal fin.

F. RESUMEN

(150) Las investigaciones que ha llevado a cabo la Comisión en los mercados de productos de la tecnología ferroviaria afectados por la operación de concentración en Alemania han llevado a la conclusión de que ABB y Daimler-Benz no adquirirán, a la vista de la fuerza competitiva de Siemens, una libertad de acción suficiente para escapar al debido control desde el punto de vista de la competencia. A condición de que se cumplan los compromisos contraídos por las partes, la operación de concentración tampoco creará ni reforzará una posición dominante colectiva junto con Siemens en los mer-

cados alemanes afectados. En cinco de los ocho mercados de productos de referencia, la concentración, incluso en ausencia del compromiso contraído por las partes, no eliminará la competencia interna sustancial entre las partes y Siemens. Por otro lado, no reforzará la aparente posición dominante del duopolio en el mercado de las ramas integradas para el transporte de largo recorrido. En cuanto a los tranvías y al metro, el compromiso adquirido por las partes impedirá el surgimiento de una posición dominante del duopolio, porque, en este mercado, cabe prever el mantenimiento de una competencia sustancial entre las partes y Siemens.

(151) La presente Decisión se entiende sin perjuicio de la aplicación de la normativa comunitaria general sobre competencia a los acuerdos contractuales que estén en vigor entre las partes del proyecto de concentración y terceros.

V. CONCLUSIÓN

(152) Habida cuenta de las consideraciones expuestas, y siempre y cuando las partes cumplan los compromisos contraídos, puede concluirse que la operación de concentración prevista no creará ni reforzará una posición dominante que obstaculice la competencia efectiva en una parte sustancial de la Comunidad. Por consiguiente, bajo esta condición, la operación se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el EEE, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas y en el artículo 57 del Acuerdo sobre el EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el EEE la operación de concentración notificada entre las empresas ABB y Daimler-Benz AG a la Comisión, siempre que se cumplan los compromisos contraídos por las partes, a que se refiere el considerando 139.

Artículo 2

Las partes deberán informar periódicamente a la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el considerando 146 de la presente Decisión.

Artículo 3

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

1) ABB Asea Brown Boveri AG
P.O. Box 8131
Affolternstraße 44
CH-8050 Zúrich

2) Daimler-Benz AG
Epplestraße 225
D-70546 Stuttgart

Hecho en Bruselas, el 18 de octubre de 1995.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión